

Muhammad Sulaiman, Ph.D. & Aizuddinur Zakaria

Penulis Bisnis *Bestseller* Malaysia



"Pendekatan buku ini sangat menarik; mengkaji bisnis dengan mengupas *sirah* Nabi Muhammad."

— Abdul Manaf Ismail
CEO KERSANI Training & Konsultan

Jejak Bisnis Rasul

Diterjemahkan dari Jejak Bisnes Rasul
Karya Muhammad Sulaiman, Ph.D. dan Aizuddinnur Zakaria
Terbitan PTS Profesional Publishing, Malaysia, 2010

Copyright © Muhammad Sulaiman, PhD dan Aizuddinnur Zakaria, 2010

All rights reserved

Hak terjemahan bahasa Indonesia
ada pada Penerbit Hikmah

Penerjemah: Gita Romadhona
Penyunting: Tim Hikmah
Penyelarasa aksara: Tim Hikmah
Pewajah sampul: KEBUN ARGA

Penerbit Hikmah (PT Mizan Publika)
Anggota IKAPI
Jln. Puri Mutiara II No. 7
Cilandak Barat, Jakarta Selatan 12430
Telp. (021) 75915762-63 – Faks. (021) 75915759
<http://www.mizan.com>
E-mail: hikmahku@cbn.net.id, hikmahpublisher@gmail.com

ISBN: 978-602-8767-43-9

Cetakan I: Agustus 2010

Didistribusikan oleh Mizan Media Utama (MMU)
Jln. Cinambo (Cisaranten Wetan) No. 146
Ujungberung, Bandung 40294
Telp.: (022) 7815500 (hunting) Fax.: (022) 7802288
E-mail: mizanmu@bdg.centrin.net.id

JAKARTA: Telp. 021-7874455, ~ SERANG: Telp./Faks.: 0254-214254 ~
SURABAYA: Telp.: 031-8281857, 031-60050079, Faks.: 031-8289318 ~
MALANG: Telp./Faks.: 0341-567853 ~ BALI: Telp./Faks.: 0361-462214
PEKANBARU: Telp.: 0761-20716, 0761-29811, Faks.: 0761-20716 ~
MEDAN: Telp./Faks.: 061-7360841 ~ PALEMBANG: Telp./Faks.: 0711-815544 ~
YOGYAKARTA: Telp.: 0274-885485, Faks.: 0274-885527 ~
MAKASSAR: Telp./Faks.: 0411-873655.

BAGIAN 6 Branding Berdasarkan Sunah

Jejak 28	Rasul Melakukan <i>Positioning</i> Merek	287
Jejak 29	Rasul Melakukan <i>Positioning</i> Pemimpin	292
Jejak 30	<i>Branding</i> Secara Global	298

BAGIAN 7 Pengelolaan SDM Ala Rasulullah

Jejak 31	Rasul Mengelola Sumber Daya Manusia	303
Jejak 32	Strategi Penetapan Gaji	308
Jejak 33	Menciptakan Identitas dan Budaya Kerja	313
Jejak 34	Memahami Berbagai Budaya	317

BAGIAN 8 Rekan Bisnis Pilihan Rasulullah

Jejak 35	<i>Outsourcing</i> Ala Rasul	323
Jejak 36	Strategi Memilih Rekan Bisnis	327

BAGIAN 9 CSR (*Corporate Social Responsibility*)

Jejak 37	Harta yang Wajib Dibelanjakan	335
Jejak 38	Kekuatan Seribu Dinar	343
Jejak 39	Halal dan Haram dalam Bisnis	357
Jejak 40	Al-Qur'an Memerangi Riba	367

Lampiran: Konsep Bisnis dalam Islam	377
Daftar Rujukan	387
Indeks	392

Riwayat Hidup

Muhammad bin Abdullah,
"Teladan Sepanjang Zaman"

"Sesungguhnya, Allah dan malaikat-malaikat-Nya bershalawat untuk Nabi. Hai orang-orang yang beriman, bershalawatlah kamu untuk Nabi dan ucapkanlah salam penghormatan kepadanya," QS Al-Ahzab [33]: 56.

Nama	: Muhammad bin Abdullah
Tempat dan Tanggal Lahir	: 12 Rabiul Awal Tahun Gajah (570 M) di Kota Mekah
Tahun Wafat	: 12 Rabiul Awal 11H (632M) [Surah Ali Imran:114]
Bangsa	: Quraisy, Arab
Agama	: Islam
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Nama Ayah	: Abdullah bin Abdul Muthalib bin Hasyim bin Qusai bin Kilab bin Murrah bin Ka'ab bin Luay bin Ghalib bin Fihri bin Malik bin Nadhr bin Kinanah bin Khuzaimah

bin Mudrikan bin Ilyas bin Mudhar bin Nizr bin Ma'ad bin Adnan dan akhirnya Ibrahim

Nama Ibu : Siti Aminah bin Wahab

Keturunan Ayah dan Ibu : Muhammad berasal dari keturunan Qusai bin Kilab.

Latar Belakang Pendidikan Umum

Seorang yang buta huruf, tidak bisa membaca dan menulis. [Surah Al-Jumuah: 2].

Menerima pendidikan secara tidak formal seperti berbicara dengan bahasa Arab asli dan hidup mandiri sejak diantar ke perkampungan untuk disusui oleh Halimatussa'diah dari Kaum Saad hingga berumur dua tahun.

Belajar menjadi pengusaha dan berdagang secara tidak formal dari pamannya, Abu Thalib, saat berumur 8 hingga 21 tahun.

Menerima pendidikan secara formal langsung dari Jibril di Gua Hira saat berusia 40 tahun dan sepanjang kehidupannya sebagai nabi.

Pengalaman Kerja

8 – 21 Tahun : Menggembala domba

12 Tahun : Ikut berdagang ke negeri Syam dengan rombongan pamannya, Abu Thalib.

25 Tahun : Menjadi pengelola perdagangan Siti Khadijah yang berangkat ke Negeri Syam

40 – 63 tahun : Dilantik sebagai rasul terakhir yang diamanahkan untuk menyampaikan risalah Islam oleh Allah

Pendidikan Khusus

Menerima pendidikan langsung dari Allah dan dididik dengan sebaik-baiknya, (hadis).

Menerima wahyu secara langsung tanpa melalui perantaraan Malaikat Jibril.

Bahasa Pengantar: Bahasa Arab

(Karena itulah Al-Qur'an disampaikan menggunakan bahasa Arab).

Pribadi dan Karakter Umum

Jujur dan amanah saat berdagang (Al-Amin).

Bertakwa dan ikhlas saat bekerja.

Berani, adil, dan bertanggung jawab.

Menjadi penyelamat akidah dan rahmat bagi seluruh alam.

Memuliakan kaum wanita.

Proaktif menganjurkan perdamaian.

Tidak berprasangka buruk terhadap sesama manusia.

Bersabar terhadap berbagai tekanan dan sanggup bekerja keras saat berdakwah.

Cerdik dan bijaksana saat mengambil setiap keputusan.

Menghormati tetangga, menyayangi anak-anak, dan menyayangi umatnya.



bagian

1

Semuanya
Berawal dari Sini

"Tidak ada rezeki yang
lebih baik dibandingkan
apa yang dimakan dari
hasil usaha sendiri."

—HR Bukhari

Pembentukan Pribadi Nabi sebagai Seorang Pengusaha

"Melentur buluh harus dimulai dari rebungnya."

Hebatnya Muhammad!

Muhammad lahir pada 12 Rabiul Awal tahun Gajah. Beberapa peristiwa aneh, tetapi nyata mengiringi kelahirannya. Di antaranya dikisahkan oleh Hasan bin Sabit, seorang penyair Arab, bahwa pada saat kelahiran Muhammad, seorang pendeta Yahudi berteriak-teriak di Madinah sambil menyebut, "Bintang Muhammad muncul! Bintang Muhammad muncul!"

Dikisahkan pula bahwa api yang disembah oleh kaum Majusi¹ mati secara tiba-tiba. Padahal, api itu telah menyala lebih dari ratusan tahun.

Saat berada di dalam kandungan ibunda Muhammad, Siti Aminah, tidak pernah merasa sakit dan lelah. Bahkan, ia pernah bermimpi kalau bayi yang akan dilahirkannya itu diiringi oleh cahaya yang memenuhi bumi. Muhammad juga—konon—diceritakan lahir dalam keadaan sujud dan sudah berkhitan.

Perspektif Bisnis

Sebagai figur teladan, sosok Muhammad saw. memiliki potensi luar biasa. Tidak heran bila seorang penulis Barat, Michael H. Hart, di dalam bukunya yang sangat terkenal *The 100 Ranking of Most Influential Person in History (edisi Indonesia, 100 Tokoh Paling Berpengaruh di Dunia, Hikmah 2009)* meletakkan Muhammad pada nomor satu sebagai tokoh paling berpengaruh di dunia. Hal ini tidak terlepas dari kegemilangannya memimpin penyebaran agama Islam.

Keyakinan tentang potensi merupakan langkah awal menjadi pebisnis sukses. Setiap manusia yang lahir ke muka bumi memiliki potensi luar biasa. Lihat saja kemampuan Umar bin Khaththab yang menguasai Byzantium (Romawi Timur) dan Persia, (Iran dan Irak), atau perhatikan kemampuan Sultan Muhammad Al-Fatih dalam menguasai Kota Konstantinopel (Istanbul, Turki) yang saat itu dianggap sebagai negara paling kuat. Tidak lupa, kakak-beradik Wright yang berhasil

1 Kaum yang menyembah api (cat: penj.)

menerbangkan pesawat dan banyak lagi individu-individu yang berhasil membangun potensi mereka.

“Sesungguhnya Kami telah menciptakan manusia dalam bentuk yang sebaik-baiknya,” (QS At-Tin [95]: 4)

Tidak ada lagi alasan untuk tidak merasa bangga dengan segala karunia Allah ini. Ayat di atas telah membuktikan cara Allah memuliakan manusia. Seorang muslim yang tidak yakin pada potensi dirinya sama saja menafikan potensi yang ada pada diri Rasulullah saw.

4 Sifat Nabi yang Harus Ada dalam Diri Seorang Pengusaha

SHIDIQ (JUJUR) Jujur kepada diri sendiri juga kepada orang lain. Sifat jujur akan melahirkan sifat keyakinan dan keberanian untuk menghadapi ujian; apa pun bentuknya.

AMANAH (AMANAH) Sifat amanah mendorong seseorang bertanggung jawab terhadap dirinya sendiri, masyarakat, dan lingkungannya. Keberadaan sifat ini akan membangun kekuatan diri dan memperbaiki kualitas hubungan sosial.

TABLIG (KOMUNIKATIF) Seorang pebisnis harus menjadi marketing yang hebat, juga harus menjadi seorang pembicara yang unggul.

FATHONAH (CERDIK) Seorang pebisnis harus memiliki kemampuan melihat sesuatu dari sudut pandang yang berbeda. Lalu, muncullah kreativitas, ide, dan wawasan. Pada akhirnya, produk atau jasa yang dikeluarkan pun akan menjadi produk unggulan (sempurna). Karena produk yang dihasilkan unggulan, pelanggan pun senang dan menaruh kepercayaan (*trust*).

Pertanyaan yang populer diutarakan oleh khalayak kepada seseorang jutawan:

“Apakah RAHASIA Anda hingga menjadi seorang jutawan?”

Kita lihat pandangan dari CEO Walton, En. Abdul Razak Abdul Ghani tentang kesuksesan yang diraihinya. Pemilik bisnis berskala global ini berkata, *“Setiap hari, kita harus merasa yakin kepada diri sendiri (self-confidence) dan bersemangat (enthusiastic) untuk mencapai tujuan. Setiap hari, adalah hari yang baru untuk kita. Itulah rahasia seseorang yang disebut JUTAWAN,”* —*Youth Entrepreneur Summit '09 di PWTC.*

Latihan: Lahir Menjadi Pebisnis

Tuliskan dalam lingkaran tentang dua hal yang mewakili diri kita.

- Lingkaran I:
Potensi dan aktivitas-aktivitas yang kita minati.
- Lingkaran II:
Rp (Rupiah); apa saja aktivitas tersebut yang dapat menghasilkan uang.



Buatlah irisan pada kedua lingkaran itu untuk melihat daerah *turning point* kita sebagai pebisnis. Eksploitasi potensi diri kita agar dapat menghasilkan uang.



Nilai Abdullah bin Abdul Muthalib Sama dengan 100 Ekor Unta

Suatu waktu di zaman jahiliah. Ketika Abdul Muthalib bernazar akan menyembelih salah seorang anaknya, secara tak sengaja anak kesayangannya, Abdullah, terpilih secara acak sewaktu pengundian. Abdullah kelak menjadi ayah Nabi Muhammad saw. Karena Abdul Muthalib sangat sayang kepada anak bungsunya itu, dia mengganti Abdullah dengan sepuluh ekor unta. Sebanyak sepuluh undian dilakukan untuk memastikan pilihan itu tidak jatuh kepada Abdullah. Akan tetapi, hasilnya selalu sama; Abdullah selalu terpilih. Setiap kali terpilih sepuluh ekor unta dikurbankan



untuk mengganti Abdullah. Begitulah perhatian orangtua kepada anak tersayang.

Perhatian yang sama didapatkan Muhammad dari pamannya, Abu Thalib. Sejak berumur 10 tahun, Nabi Muhammad dibawa untuk berdagang ke Syam (sekarang dikenali sebagai Jordania, Palestina, dan Syiria) bersama rombongan dagang pamannya, Abu Thalib, untuk mempelajari seluk-beluk bisnis.

Perspektif Bisnis

“Like father, like son”, itu adalah ungkapan yang tepat untuk membuktikan bahwa sikap seorang ayah akan dicontoh oleh anak-anaknya. Abdullah bin Abdul Muthalib adalah pemuda yang baik dan pedagang yang sukses. Abdul Muthalib sangat menyayanginya dibandingkan dengan anak-anaknya yang lain. Oleh karena itu, langkah pertama untuk melahirkan seorang pengusaha harus dimulai dari rumah.



7 Kegiatan sehari-hari untuk membina karakter pebisnis cilik

1. Rajin membaca surah Yusuf saat anak berada dalam kandungan agar anak dalam kandungan memiliki semangat berdiri sendiri, wajah yang elok, dan budi pekerti yang luhur.
2. Saat anak berusia tujuh tahun, segera ajarkan untuk mendirikan shalat agar mereka taat kepada Allah.
3. Ajari anak menghargai rezeki saat makan. Caranya dengan mengajaknya membaca doa agar mereka tergolong dalam golongan orang yang bersyukur.
4. Didik dengan disiplin yang tinggi untuk tujuan pendidikan dan masa depan sehingga mereka tidak lengah di kemudian hari.
5. Didik seputar pengelolaan uang saku agar bijak saat berbelanja dan tidak boros.
6. Ceritakan kepada mereka bentuk pekerjaan dan bisnis yang dapat dilakukan diri sendiri hingga timbul minat dalam diri mereka.
7. Buatlah mereka sering bercerita tentang apa saja yang ingin dilakukan di masa depan. Jika perlu, beri mereka hadiah sesuai dengan yang mereka cita-citakan kelak di masa depan, misalnya permainan alat kedokteran jika si anak bercita-cita menjadi seorang dokter.

Hikmah Pengembalaan Kambing

Ketika itu, usia Muhammad delapan tahun. Kedua orangtuanya, begitu juga kakeknya telah meninggal dunia. Muhammad pun tinggal bersama pamannya, Abu Thalib. Walaupun Abu Thalib Ketua Suku Bani Hasyim, beliau hidup dengan sederhana. Bahkan, Nabi Muhammad belajar hidup mandiri dengan menggembala kambing di padang pasir.

Sebuah hadis menyatakan:

“Tidak ada nabi, melainkan semuanya pernah menggembala kambing.”

Di antara nabi yang diceritakan pernah menggembala kambing adalah Nabi Adam, Nabi Musa, Nabi Ibrahim, Nabi Lut, dan Nabi Ismail.

Perspektif Bisnis

Menggembala kambing tidak semudah yang dibayangkan orang. Jangan sekali pun memandang rendah pekerjaan ini. Kambing memiliki sifat berbau apek, kotor, dan tidak gampang mengikuti perintah sekalipun dipukul dengan keras. Oleh karena itulah, seorang pebisnis bisa mengambil pelajaran di balik pekerjaan menggembala kambing.

PRINSIP **5K**

- Kesabaran (*self-control*), agresif, dan membina jiwa yang kokoh (*spiritual quotient*).
- Kerja keras (*execution*) dan disiplin.
- Ketepatan manajemen waktu (*time management*) dalam kehidupan sehari-hari.
- Keakuratan (*accounting*) dan pengelolaan sumber daya (*resources*).
- Kebesaran Tuhan (*thinking big*) yaitu dengan selalu mengingat ciptaan-ciptaan Allah serta hikmah di balik ciptaan-Nya.

Terapi Jibril Mengobati Rasa Takut Rasulullah

Malam 27 Ramadhan. Muhammad sedang berada di Gua Hira. Tiba-tiba sosok makhluk mendatangnya, lalu menyuruhnya, "*Iqra'* (bacalah)." Muhammad pun menjawab dengan ketakutan, "*Aku tidak bisa membaca.*" Lalu, sosok itu memeluk Muhammad dengan erat. Tak berapa lama kemudian, hilanglah ketakutan Muhammad.

Kemudian, sosok itu kembali menyuruh Muhammad, "*Iqra'* (bacalah!)." Sekali lagi, Muhammad menjawab, "*Aku tidak bisa membaca.*" Sosok itu kembali memeluk Muhammad.

Lalu, ia kembali menyuruh Muhammad untuk yang ketiga kalinya, “*Iqra’* (bacalah).” Muhammad tetap dengan jawaban sebelumnya, “*Aku tidak bisa membaca.*” Akhirnya, untuk ketiga kalinya, sosok itu kembali memeluk Muhammad. Kali ini dengan pelukan yang sangat erat hingga hampir-hampir Muhammad tidak bisa bernapas. Lalu, ia berkata:

“Bacalah dengan (menyebut) nama Tuhanmu Yang Menciptakan. Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah. Bacalah, dan Tuhanmulah Yang Maha Pemurah, Yang Mengajar (manusia) dengan perantaraan kalam. Dia mengajar kepada manusia apa yang tidak diketahuinya,” (QS Al-Alaq [96]: 1-5).

Sesaat kemudian, sosok itu hilang persis setelah Muhammad selesai membaca ayat yang diajarkan kepadanya. Sosok itu adalah Jibril. Malaikat yang diutus oleh Allah untuk menyampaikan wahyu kepada para nabi dan rasul-Nya.

Sebelum peristiwa ini, saat Muhammad masih anak-anak, Jibril juga pernah mendatangi Muhammad. Dia membelah dada Muhammad. Lalu, mencuci hatinya dengan air zam-zam untuk membersihkan sifat buruk dan hasutan iblis.

Perspektif Bisnis

Tindakan Jibril memeluk erat tubuh Muhammad merupakan terapi menghilangkan segala perasaan takut yang terpendam di lubuk hati Rasulullah. Pelukan erat itu mampu membuat Muhammad tersentak walau kemudian membalasnya. Sebuah tindakan refleksi yang melambangkan sikap berani. Setelah kejadian itu, Muhammad tidak pernah dihinggapi rasa takut,

apalagi bimbang dalam menyebarkan Islam ke seluruh pelosok dunia.

Manusia tidak mungkin lari dari rasa takut. Manusia penakut sangat gampang memberi seribu satu alasan. Seperti kata pepatah *"Jika mau seribu daya, tidak mau seribu dalih"*. Takut adalah virus yang bisa menghancurkan perkembangan potensi yang ada pada diri setiap manusia.

Dalam bisnis, keyakinan akan timbul jika seseorang bersedia menghadapi segala risiko yang datang. Ketakutan hanyalah sebuah persepsi. Mengapa kita harus takut gagal?

- Takut malu?
- Takut ditertawakan atau dihina?
- Takut rugi atau tidak ada rezeki?
- Takut lelah atau tekanan (stres)?
- Takut susah atau miskin?

Cerita 1: Belajar Berenang

Abu diantar oleh ayahnya untuk belajar berenang di pusat latihan berenang profesional. Pada hari pertama, Abu diajari teori cara berenang. Pelatihnya merupakan seorang perenang profesional. Pada hari kedua, Abu diajak ke kolam renang untuk berlatih. Namun, Abu menolak karena takut air. Dia pun berpura-pura sedang demam. Pada hari ketiga dan seterusnya, Abu tidak lagi hadir di kolam renang itu.

Di mana kesalahan Abu?

Cerita 2: Modal Melawan Keahlian

Dua situasi yang menjadi penghalang untuk menjadi seorang pengusaha. Pertama, keahlian ada, modal tidak ada. Kedua, modal ada, keahlian tidak ada.

MODAL	KEAHLIAN
Ekuitas Uang saham (investasi) Uang tunai Uang modal awal	Ilmu Keahlian Pengalaman Jaringan bisnis (<i>networking</i>)
Modal individu Keberanian	
Konsep bisnis Kreativitas dan inovasi	

Tabel di atas adalah kebutuhan dasar dalam bisnis. Seseorang yang baru memulai bisnis sering kali menyerah sebelum mencoba. Padahal, bagi seorang pebisnis situasi di atas harus dilihat sebagai sebuah peluang. Lalu, bagaimana cara menggabungkan antara modal dan keahlian? Inilah ujian yang akan dihadapi para pengusaha.

Situasi 1: Perlu sikap bijak untuk “menjual” keahlian yang ada

Situasi 2: Perlu sikap bijak untuk “membeli” keahlian yang tidak ada.

Cerita 3: Kisah Pemuda dan Buaya

Dalam sebuah pesta, raja bertitah. “Siapa saja di antara rakyatku yang berani berenang melintasi kolam yang penuh dengan buaya lapar ini, aku akan nikahkan orang itu dengan putriku.”

Tak ada seorang pun yang berani menyambut tantangan sang raja. Tiba-tiba, seorang pemuda terjun, lalu berenang dengan cepat menyeberangi kolam itu dan berhasil. Raja itu bertanya, “Apakah yang menyebabkan kamu berani menjawab tantanganku?” Lelaki itu menjawab, “Tuanku, hamba belum bisa menjawab tantangan tuanku. Namun, hamba harus mencari tahu dulu siapa yang telah mendorong hamba hingga terjatuh ke dalam kolam itu!”

Cerita 4: Kisah si Pencipta Lampu

Thomas Edison adalah ilmuwan pertama yang menemukan cara menghasilkan cahaya melalui tenaga elektrik. Yang menarik, dia mengalami 999 kegagalan. Inilah sikap positif yang harus dimiliki seorang pebisnis. Sekali gagal, bukan berarti selamanya akan gagal.

Cerita 5: Kitalah yang Harus Menulis Sejarah untuk Diri Kita Sendiri

kini, tiba giliran Anda untuk menentukan kisah Anda sendiri. Nasib seseorang tidak akan berubah, kecuali ia sendiri yang mengubahnya. Ambil pelajaran dari pemuda yang berhasil mengarungi kolam yang dipenuhi buaya buas dan ganas tadi. Bagaimana dia mengganti perasaan takut yang lahir dari

persepsi negatif menjadi sebuah sifat yang berani. Begitu juga sikap positif yang dimiliki oleh pencipta lampu pijar. Jangan meniru sikap Abu. Selama dia belum berani terjun ke dalam air, selama itu pula dia tidak akan pandai berenang.

Menghilangkan Rasa Takut dalam Diri

- Kuasai ketakutan dengan mengubah persepsi. Tanyakan kepada diri Anda, “Mengapa saya harus takut?”
- Urutkan risiko mulai dari yang paling kecil hingga yang paling besar.
- Jangan sesekali patuh pada ketakutan. Ganti perasaan itu dengan sifat berani. Hadapi dengan penuh keyakinan.
- Carilah kebenaran di balik suatu masalah. Jangan sesekali percaya kepada kabar burung atau sebagainya.
- Jangan selalu melihat kepada hasil. Lakukan yang terbaik.

The Power of Dream

Saat Nabi Muhammad berada di tempat tidurnya dalam keadaan berselimut, terdengar suara dalam mimpinya:

Hai orang yang berselimut, bangunlah, lalu berilah peringatan dan agungkanlah Tuhanmu! Dan bersihkanlah pakaianmu, dan tinggalkanlah perbuatan dosa, dan janganlah kamu memberi (dengan maksud) memperoleh (balasan) yang lebih banyak. Dan bersabarlah untuk (memenuhi perintah) Tuhanmu, (QS Al-Mudassir [74]: 1-7).

Perspektif Bisnis

Islam menempatkan mimpi sebagai salah satu dari 50 ciri kenabian. Mimpi dapat dibagi menjadi tiga bagian:

1. mimpi yang benar atau biasa disebut *ar-rukyah as-sadiqah*;
2. mimpi karena godaan setan atau gangguan;
3. mimpi hasil dari khayalan.

Honda menggunakan slogan "*The Power of Dreams*" yang berarti "Kekuatan Mimpi" untuk menarik minat konsumen. Slogan itu juga memberi kesan yang kuat terhadap produk yang dikeluarkan oleh Honda.

Khayalan si Kabayan: Apa Kesalahan yang Telah Ia Lakukan?

Kabayan terkenal sebagai seorang pemuda yang senang berkhayal. Dia sanggup memanjat pohon untuk mengejar cita-citanya. Namun, dia terjatuh karena terlalu asyik berkhayal. Impian memang harus dimiliki, tetapi sikap sering berkhayal dilarang oleh agama. Si Kabayan perlu mengubah khayalan menjadi impian. Kemudian, ubahlah impian menjadi cita-cita. Lalu, lakukan usaha dengan mengikuti cara yang tepat.

Konsep **ADAPT** dalam Mewujudkan Mimpi Menjadi Jutawan

1. Anda pilih yang mana jika ingin disebut sebagai jutawan?
 - Menjadi jutawan karena menikah dengan putri atau putra raja.
 - Menjadi jutawan karena merampok bank atau toko.
 - Menjadi jutawan karena menang lotere atau undian.
 - Menjadi jutawan karena usaha yang berhasil dalam bisnis.

2. Di manakah status Anda?



3. Ambisius (cita-cita)

Ciptakan mimpi Anda sekarang. Berikut lima langkah membentuk impian.

- Pejamkan mata selama 15–20 menit.
- Tenangkan pikiran sehingga bertemu dengan kekuatan pikiran dari dalam diri.
- Bayangkan keinginan dan impian yang ingin ada gapai sampai tumbuh keyakinan untuk mencapainya.
- Lanjutkan lagi dengan memperluas ruang impian sehingga seluruh dunia menyaksikan keberhasilan Anda.
- Buka mata Anda perlahan-lahan. Lalu, tulis impian Anda pada sehelai kertas sebagai tanda perjanjian dengan diri Anda sendiri.

4. Pengorbanan

Setiap perjuangan membutuhkan pengorbanan. Manfaatkan waktu, kekuatan diri, dan uang dengan sebaik-baiknya.

5. Tidak mengenal arti kalah

Bulatkan tekad. Teruskan perjuangan untuk mengubah diri.

Kreativitas Muhammad dan Resolusi Hajar Aswad

Saat Kota Mekah dilanda banjir besar, bangunan Kabah runtuh. Kaum Quraisy pun bergotong-royong membangun kembali bangunan tersebut.

Konflik antara pemuka-pemuka Quraisy terjadi saat akan meletakkan kembali Hajar Aswad ke tempatnya. Meletakkan Hajar Aswad adalah kemuliaan bagi bangsa Arab Quraisy dan membawa kemuliaan pula terhadap suku yang meletakkannya. Konflik itu hampir saja membawa perang saudara di antara mereka.

Akhirnya, mereka membuat kesepakatan, siapa yang pertama masuk ke Masjidil Haram, orang itulah yang akan memutuskan suku mana yang berhak meletakkan Hajar Aswad. Saat mereka menunggu orang yang dimaksud, Muhammad bin Abdullah masuk ke Masjidil Haram. Mereka pun langsung bersepakat mengangkat Muhammad—yang terkenal dengan gelaran *Al-Amin*, yang dapat dipercaya—untuk membuat keputusan.

Setelah mendengar masalah yang dihadapi para kabilah, Muhammad membentangkan sehelai kain surban dan meletakkan Hajar Aswad di tengah-tengah sorban itu. Beliau meminta semua ketua kabilah memegang di setiap penjuru surban, lalu mengangkatnya bersama-sama. Saat sampai di tepi Kabah, Muhammad mewakili semua suku meletakkan batu itu di tempat asalnya. Semua kaum merasa puas dengan langkah yang bijak dan adil itu.

Perspektif Bisnis

Kata *pikir* hadir dalam bentuk kata kerja menurut tata bahasa Indonesia. Hal ini menunjukkan pikir adalah sebuah kerja yang subjektif dan perlu disandarkan kepada sebuah objek untuk memperoleh maksudnya. Sebagai contoh, Ahmad berpikir tentang alam semesta. Kalimat itu cukup jelas menunjukkan Ahmad yang sedang berpikir tentang kejadian alam. Sebaliknya, jika kalimat itu tidak dinyatakan objeknya, misalnya Ahmad berpikir, kalimat itu kurang jelas dan menjadi menggantung walaupun mudah dipahami.

Kreativitas adalah gabungan aspek pemikiran, *personality*, dan hubungan antara motivasi, pemikiran dengan pribadi tertentu (*Encyclopedia of Creativity. Vol.1 p.511*). Seorang sarjana Barat, Richard E. Ripple (1989) menguraikan definisi kreativitas sebagai gabungan kemampuan, keahlian, motivasi, dan sikap. Islam juga menyarankan pemikiran kreatif seperti berijtihad dalam masalah-masalah yang terjadi dalam kehidupan sehari-hari. Nabi pernah berkata,

“Berijtihadlah berdasarkan ilmumu dan berdiskusilah dengan manusia melalui disiplin ilmu dan hikmah (kebaikan). -

Diriwayatkan Al-Baihaqi dan Abu Bakar

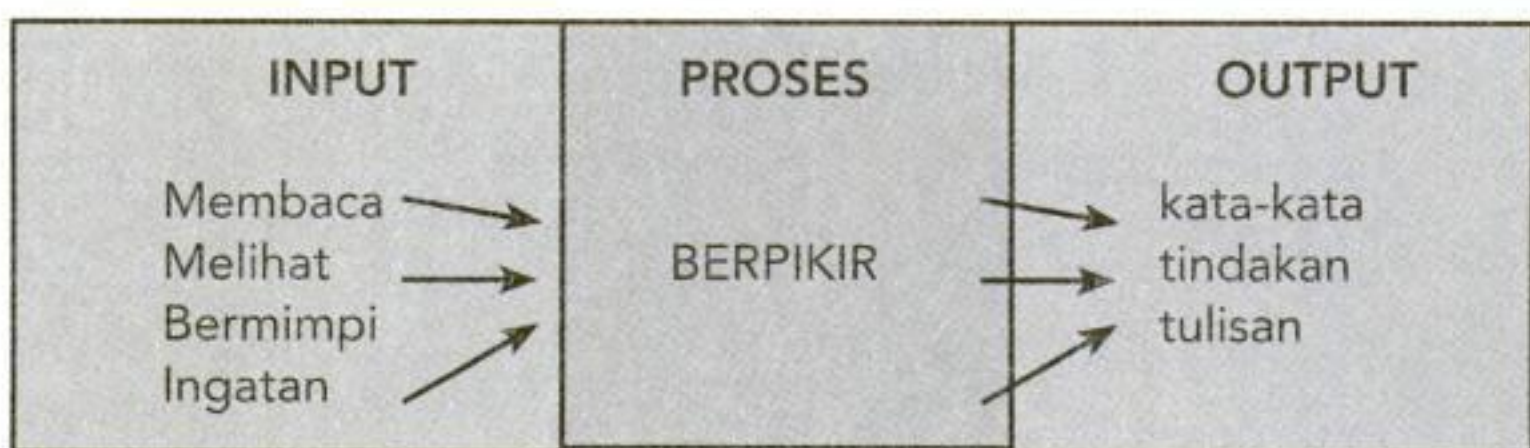


Diagram Proses Pemikiran

Aplikasi Berpikir Cara Al-Qur'an untuk Pebisnis

Inquisitive Thinking (Berpikir karena Ingin Tahu)

Cara berpikir melalui persoalan. Manfaat mengutarakan persoalan dengan pertanyaan-pertanyaan kritis banyak terdapat dalam ayat-ayat Al-Qur'an agar manusia berpikir tentang kewujudan dan keesaan Allah. Contohnya. *"Bukankah Aku ini Tuhanmu?"* (QS Al-A'raf [7]: 172). Seorang pebisnis harus sering mengevaluasi dirinya sendiri agar dapat berubah menjadi lebih baik. Hari ini harus lebih baik dari kemarin. Itu baru menguntungkan.

Objective Thinking (Berpikir secara Objektif)

Berpikir berdasarkan bukti dan fakta yang kuat. Misalnya, dalam surah Al-Baqarah ayat 111. Allah berfirman: *"Tunjukkanlah bukti kebenaranmu jika kamu adalah orang yang benar."* Sebagai pebisnis, berpikir dengan cara ini dapat membantu meminimalkan *asymetric information* (salah keputusan) dalam menanggapi satu berita atau masalah.

Positive Thinking (Berpikir Positif)

Al-Qur'an mengajarkan manusia agar tidak putus asa berharap kepada Allah (QS Yusuf [12]: 87), selalu percaya pada petunjuk-Nya (QS Ali Imran [3]: 154), selalu bertawakal (QS Al-Maidah [5]: 23), berpandangan ke depan dan optimis serta selalu berusaha tak pernah menyerah (QS Al-Hadid [57]: 22—23). Seorang pebisnis juga perlu selalu berpikiran positif dan optimis terhadap peluang yang ada.

Intuitive Thinking (Berpikir Berdasarkan Insting)

Cara berpikir seperti ini dianugerahkan khusus oleh Allah kepada hamba-hamba-Nya yang beriman. Dalam Al-Qur'an, banyak ayat yang menunjukkan cara pikir seperti ini, di antaranya dalam surah Al-Qashash ayat 7 dan surah Thaha ayat 96. Selain mencari rezeki, para pebisnis juga perlu mendekatkan dirinya kepada Allah dengan selalu menjalankan kewajiban yang diperintahkan dengan harapan Allah akan mempermudah urusan hamba-Nya yang taat.

Rational Thinking (Berpikir Rasional)

Berpikir secara logis dan argumentatif. Al-Qur'an juga menjelaskan kepada manusia yang menduakan Allah dengan sesuatu yang lain dengan memberi sebab dan akibat bahwa dunia akan hancur jika diperintahkan oleh Allah (*QS Al-Anbiya [21] :22*).

Conceptual Thinking (Berpikir dengan Konsep)

Berpikir dengan cara ini dapat membantu para pebisnis mengembangkan ide dan memadupadankan konsep-konsep bisnis untuk menghasilkan sesuatu yang baru. Al-Qur'an menjelaskan konsep "*hablu minallah wa hablu minannas*" (hubungan baik kepada sesama manusia dan hubungan baik kepada Allah) untuk membina kehidupan yang berbahagia baik dunia maupun di akhirat.

Analogical Thinking (Berpikir secara Analogi)

Cara berpikir ini membuat para pebisnis memiliki daya saing di tingkat nasional maupun global. Misalnya, Al-Qur'an mengakui

keberadaan orang-orang munafik dengan membuat perbandingan dengan orang beriman. Lihat surah An-Nur ayat 39.

Perceptual Thinking (Berpikir dengan Persepsi)

Cara ini dapat mengubah persepsi para pebisnis terhadap keadaan sekeliling dan alam semesta sehingga mampu melahirkan nilai-nilai yang positif. Al-Qur'an, misalnya, meluruskan persepsi masyarakat akan kematian. Hal itu dikarenakan, masyarakat Arab—waktu itu—sangat berlebihan memandangi kematian (QS Al-Baqarah [2]: 179).

Latihan Kreativitas: Manakah yang Lebih Besar?

A

B

C

Tentunya, Anda akan memilih kotak C sebagai kotak paling besar. Namun, ide kreatif mengajak kita memikirkan sebuah kotak lain yang lebih besar dari kotak A, B, dan C, yaitu kotak D.

D

Konsep **6M** : Rahasia Tan Sri Halim Mazmin

Abdul Nasih Ulwan di dalam bukunya yang berkaitan dengan *Tarbiyah Ruhiyyah* menyebutkan pendekatan 6M untuk membina sumber daya manusia yang cemerlang dan mampu mencapai tujuan dengan sukses.

- **Musyaratah** (memastikan tujuan): Menetapkan peraturan yang bersifat universal, fleksibel, dan konstruktif untuk mencapai suatu tujuan.
- **Muraqabah** (merasa selalu diawasi Allah): Mendekatkan diri kepada Allah yang selalu memberikan kasih sayang dan petunjuk terhadap setiap gerak kerja makhluknya.
- **Muhasabah** (mencari kelemahan diri): Melakukan penilaian terhadap kelemahan dan kekuatan diri untuk menghasilkan suatu tujuan (SWOT analisis).
- **Muaqabah** (memberi sanksi terhadap diri sendiri): Mendidik diri dengan elemen di atas agar tidak teperosok kepada tujuan yang tidak diingini.
- **Mujahadah** (bersungguh-sungguh): Bertekad dengan kuat mendisiplinkan diri dengan bersungguh-sungguh untuk mencapai tujuan.
- **Muatabah** (melakukan introspeksi saat melakukan kesalahan): Membuang segala sifat dan sikap buruk yang terdapat dalam hati, seperti tamak, mubazir, boros, dan sombong.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

CARA RASUL MENCIPTAKAN PELUANG

Jauh Memandang, Luas Pemandangan.

Kekuatan Kajian dalam Bisnis

Dalam sebuah hadis yang diriwayatkan oleh Imam Ahmad dikisahkan bahwa setelah *Fathu Makah* (penguasaan Mekah oleh kaum Muslim) datang ratusan orang kepada Nabi saw. Mereka datang bersama pemimpinnya, Al-Ashaj. Ketika bertemu, Nabi menanyakan tentang penduduk-penduduk di negeri mereka, seperti Kota Sofa, Musyaqqar, dan Hajar. Al-Ashaj merasa kagum dan terkesan dengan pengetahuan



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Maryam, (QS Al-Anbiya [21]: 91) Lihat juga surah Al-Mukminun: 50.

Keterangan di atas cukup jelas memberi pelajaran bahwa sebelum seseorang terjun dalam bisnis, ia harus mengkaji setiap tahapan proses bisnisnya. Proses merupakan masalah mendasar dalam bisnis. Brian Tracy (2003), seorang pakar motivasi Barat, dalam bukunya *Eat that Frog* menyatakan bahwa, “*Jika segalanya sudah tersedia, kita seperti sedang memegang pelatuk senapan atau sedang menarik anak panah. Kita hanya perlu menggerakkan pikiran untuk memulai kerja kita.*”

Proses dapat dibagi ke dalam empat peran penting.

- Manusia
Manusia merujuk kepada pekerja atau karyawan, misalnya proses perekrutan pekerja atau karyawan yang bekerja harian.
- Peralatan
Misalnya dalam bisnis restoran. Peralatan harus disediakan sebelum waktu berdagang dimulai. Penggunaannya juga harus dirincikan.
- Suasana
Proses melibatkan suasana yang sedang terjadi. Pengusaha harus melakukan tindakan sesuai dengan suasana yang ada untuk menjaga emosi pelanggan.
- Kaedah (prosedur)
Pengusaha harus menetapkan prosedur untuk melancarkan aktivitas bisnis, selain harus mematuhi peraturan yang telah ditetapkan oleh pihak pemerintah.

Kisah Seorang Jutawan

Dalam buku *My Dreams* diuraikan kisah sukses seseorang yang mampu mendirikan sebuah kawasan wisata terbesar di Asia Tenggara. Idenya ia dapatkan ketika melihat salah satu puncak pegunungan di perbatasan antara Selangor dan Pahang. Kemudian, ia mengkaji tahapan-tahapan proses yang dilakukan untuk mewujudkan proyek itu. Akhirnya, dengan dukungan pemerintah lokal dan dukungan teknologi canggih, ia berhasil mewujudkan idenya. kini, sebuah kawasan wisata yang terpampang indah di Genting Highland menjadi daya tarik bagi turis; dari dalam dan luar negeri. Dialah Tan Sri Lim Goh Tong.

Dalam Islam, setiap proses yang dilalui harus berpijak kepada Allah, mengikuti syariat Islam, dan menjunjung tinggi nilai-nilai akhlak.

“Jikalau sekiranya penduduk negeri-negeri beriman dan bertakwa, pastilah Kami akan melimpahkan kepada mereka berkah dari langit dan bumi, tetapi mereka mendustakan (ayat-ayat Kami) itu, maka Kami siksa mereka disebabkan perbuatannya,” (QS Al-A'raf [7]: 96).

Kajian Pasar

Menurut Muhammad Ibnu Habib Baghdadi, pada zaman jahiliah terdapat 13 buah pasar yang menjadi pusat bisnis di bulan-bulan tertentu. Pasar-pasar itu diadakan di Semenanjung Arab dan menjadi pusat bisnis bagi pedagang dari Timur

dan Selatan yang datang secara berkelompok atau ikut kabilah masing-masing. Kaum Quraisy juga sering berkunjung ke pasar-pasar di Daumatul Jandal, Rabiyyah, dan Ukaz untuk melakukan pertukaran dan penjualan barang-barang dagangan.

Sebagai seorang pedagang, Muhammad sering berkunjung ke pusat bisnis secara teratur. Tujuannya untuk mempelajari *supply and demand* suatu produk serta membangun jaringan bisnis dengan pedagang-pedagan lain. Tidak ketinggalan Rasulullah menyelipkan dalam setiap kunjungannya untuk mengkaji budaya masyarakat setempat.

No.	Tahun	Pasar/Pusat Perdagangan
1	10–30 Muharram	Nazat di Khaibar
2	10–30 Muharram	Hijr (dikenal sebagai Yamamah)
3	1–30 Rabi’ul awal	Dumatul Jandal
4	1–30 Jumadil awal	Mushagqar (dikenal sebagai Bahrain)
5	20–25 Rajab	Suhar (kini dikenal sebagai Oman)
6	30– Rajab	Daba’ (kini dikenal sebagai Oman)
7	1–15 Sya’ban	7 Shihir (dikenal sebagai Maharah)
8	1–10 Ramadhan	Aden (kini dikenal sebagai Yaman)
9	10–30 Ramadhan	Sana’ (kini dikenal sebagai Yaman)
10	15–30 Dzulqaidah	Rabiyyah (dikenal sebagai Hadramaut)
11	15–30 Dzulqaidan	Ukaz (terletak berdekatan dengan Thaif)
12	1– 7 Dzulhijjah	Dzul Majah (terletak antara Ukaz & Mekah)
13	9–11 Dzulhijjah	Mina (terletak berdekatan dengan Mekah)



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

sebuah maskapai penerbangan berskala internasional, Blue Airline, mencoba mengikuti jejak sukses Red Asia. Bahkan dia memberikan stimulus lain, berupa pelayanan sekelas bintang empat.

Karakter Bisnis Ideal

Pihak yang Tidak Saling Mengenal

- Para pengusaha harus membedakan antara hak milik perusahaan dan hak milik pribadi. Pengelolaan perusahaan adalah satu amanah yang harus dijaga walaupun ia menjadi pemilik perusahaan itu.
- Allah menjelaskan mengenai fungsi dan tanggung jawab kehidupan di dunia dan di akhirat (QS Ali-Imran [3]: 145).

Perencanaan Jangka Panjang

Ali bin Abu Thalib berkata, *“Bekerjalah kamu untuk dunia-mu seolah-olah kamu akan hidup seribu tahun lagi, dan beramallah kamu untuk akhiratmu seolah-olah kamu akan mati esok hari.”*

Hal ini akan melatih para pebisnis untuk merencanakan setiap langkahnya dengan teliti, mengusahakan segala yang direncanakannya dengan sungguh-sungguh, dan melakukan hal-hal positif untuk memenuhi impian, diri, dan perusahaan. Selain itu, jangan lupa bahwa semua yang ia jalankan merupakan wujud nyata sebagai Muslim sejati.

Beramal dengan Doa dan Zikir agar Dimudahkan Segala Usaha

Doa

"Rabbana aatina fiddunya hasanah, wa fil akhirati hasanah waqina a'zaba-nnar (Ya Allah, berikanlah kepada kami kebaikan hidup di dunia dan juga kebaikan di akhirat kelak, serta jauhkan kami dari azab neraka)," (QS Al-Baqarah [2]: 201).

Zikir

"Lahaula walaa quwwata illa billahil 'aliyilazhim (Tiada kuasa atas diriku melainkan dengan izin Allah yang Maha-agung)."



bagian

2

Manajemen Ala
Rasulullah

"Sesungguhnya, Allah
mengukai orang yang
berperang di jalan-Nya
dalam barisan yang
teratur seakan-akan
mereka seperti bangunan
yang kokoh."

—QS AsShaff (61): 4



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

sehingga pelaksanaan hijrah bisa berhasil dilakukan dengan lancar dan sukses.

“Dan orang-orang yang berhijrah karena Allah sesudah mereka dianiaya, pasti Kami akan memberikan tempat yang bagus kepada mereka di dunia. Dan sesungguhnya pahala di akhirat adalah lebih besar, kalau mereka mengetahui, (yaitu) orang-orang yang sabar dan hanya kepada Tuhan saja mereka bertawakal,” (QS An-Nahl [16] : 41–42).

Perspektif Bisnis

Hijrah bukan aktivitas wisata yang semata-mata bertujuan menghilangkan kebosanan. Pelaksanaan hijrah jelas ditujukan untuk memelihara akidah dan menjaganya agar tidak lagi tercampur dengan amalan menyembah berhala. Oleh karena itulah, seyogianya juga pebisnis mempunyai niat yang jelas pada bidang bisnis yang akan digelutinya.

“Tak ada hijrah melainkan jihad dan niat. Jika kamu diperintahkan berangkat, maka pergilah,” (HR Bukhari).

Pelaksanaan hijrah juga bisa dimaknai bahwa seorang pebisnis dituntut untuk berani melakukan ekspansi bisnis. Misalnya, ekspansi ke bidang pengemasan setelah memiliki bisnis produksi makanan.

Apakah Tujuan Kita dalam Bisnis?

Sirah Nabi menunjukkan bahwa Muhammad adalah seorang pedagang profesional. Beliau memiliki reputasi yang tinggi sebagai seorang pebisnis. Oleh karena itu, Nabi Muhammad diberi gelar sebagai *Al-Amin* (jujur dan amanah) di kalangan kaum Quraisy.

Menurut seorang ahli hadis, Abdul Razak, dalam sebuah laporan dari Ma'amar yang bersumberkan Imam Zahri, saat Nabi Muhammad dewasa, beliau menjadi seorang pedagang. Namun, karena ketiadaan modal, Beliau membawa barang dagangan Khadijah, di antaranya ke Tahamah, Syam, Jorasy, dan Habsyah.

Organisasi dalam Islam

“Organisasi adalah sebuah kumpulan yang mempunyai tujuan yang sama, pemikiran yang selaras, serta perencanaan dan pembagian tugas yang jelas untuk mencapai tujuan yang ditetapkan,” (Imam Hasan Al-Banna).

Rasulullah berpesan tentang pentingnya organisasi melalui satu hadis yang diriwayatkan oleh Abu Dawud, *“Ketika tiga orang atau lebih pergi dalam satu perjalanan (atau bisnis), pilih seorang pemimpin di antara kamu.”* Oleh karena itu, setiap organisasi memerlukan manajemen dan pengelolaan yang jelas.

“Dialah yang menurunkan Al-Kitab (Al-Qur’an) kepada kamu,”
(QS Ali-Imran [3]:7).

Al-Qur’an mengajarkan umat Islam agar menjadi pemimpin yang profesional. Ada dua indikator keberhasilan dalam setiap organisasi, yaitu sebagai berikut. *Pertama, efektif.* Artinya, melakukan hal selaras dengan tujuan yang ditetapkan. “*Doing the right things*”. Al-Qur’an menggambarkan perintah Allah kepada Nabi Nuh as. agar membuat kapal di bawah pengawasan-Nya, sementara kaumnya mengatakan pekerjaan tersebut sia-sia (QS Hud [11]: 35). Namun, Nabi Nuh tetap melaksanakan perintah itu dengan tepat. *Kedua, efisien.* Artinya, menggunakan *input* secara tepat dan maksimal dalam menghasilkan produksi berkualitas yang ditetapkan. “*Doing the things right.*” Al-Qur’an juga mengingatkan supaya setiap amanah dilaksanakan kepada yang berhak, (QS An-Nisa [3]: 58).



Tabel 1: Tingkat Organisasi Zaman Nabi



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Pembagian

Pembagian atau *organizing* berkaitan dengan proses penentuan dan pembagian tugas serta bagaimana tugas itu dikoordinasikan. Dalam proses ini, kita harus memperhatikan dan mempertimbangkan perubahan budaya, perkembangan teknologi, dan sumber daya manusia yang dimiliki. Sehingga organisasi yang kita kelola bisa beradaptasi dengan setiap perubahan yang terjadi di dalam atau di luar.

Dalam buku-buku *sirah* Rasulullah saw., dikisahkan bahwa beliau mengordinasikan dan mendelegasikan berbagai tugas kepada beberapa orang sahabat sebelum pelaksanaan hijrah. Di antaranya:

- Ali ditugaskan untuk tidur di kamar Rasulullah.
- Asma' binti Abu Bakar ditugaskan untuk membawa bekal makanan saat beliau dan Abu Bakar berada di Gua Thur.
- Golongan Anshar juga ditugaskan untuk menyambut dan menjaga keselamatan golongan Muhajirin yang ikut hijrah ke Madinah.

Pemimpin

Memimpin atau *leading* maksudnya adalah memberi motivasi dan dukungan kepada anggota kelompok agar bersama-sama berusaha dan bekerja sama mencapai tujuan organisasi. Pemimpin merupakan kunci utama keberhasilan sebuah organisasi. Oleh karena itu, seorang pemimpin harus:

- memiliki pemahaman yang jelas terhadap visi dan misi organisasi (*visionary*);



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Konsep MBO menuntut para pebisnis menetapkan visi, misi, dan target bisnis; baik jangka pendek maupun jangka panjang. Hijrah Nabi Muhammad dimulai dengan satu tujuan: menegakkan ajaran Islam. Nabi juga menyosialisasikan tujuan itu hingga terpatrit dalam hati sanubari para sahabat selama 13 tahun berdakwah di Kota Mekah.



*pendekatan *Top Down* adalah pendekatan membuat keputusan dari pihak atas ke bagian operasi. Sementara, pendekatan *Bottom Up* adalah sebaliknya.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Formulai A-F-I-P Tambah T dalam Perencanaan Strategi

Tentang pentingnya pengelolaan strategi, Khalifah Ali bin Abu Thalib pernah berkata; *“Setiap yang hak, tetapi tidak terorganisasi, akan mudah dikalahkan oleh suatu yang batil yang terorganisir”*.

Perencanaan strategi adalah rencana lengkap dan detail yang disusun berdasarkan kondisi saat ini, untuk tindakan di masa yang akan datang dilakukan secara konsisten (*Istiqamah*). Dalam melakukan perencanaan ini ada beberapa proses yang harus dilalui, yaitu:

A	Analisis
F	Formula
I	Implementasi
P	Pengawasan
tambah T	Tawakal

Analisis Strategi

Analisis strategi adalah proses menilai situasi di dalam dan di luar organisasi untuk menghasilkan rencana strategi. Proses ini merangkum kesimpulan dari berbagai persoalan.

“Bagaimana situasi atau kedudukan organisasi saat ini?”



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Strategi Implementasi

Proses implementasi harus menjelaskan persoalan berikut.

“Bagaimana sebuah organisasi ingin mencapai apa yang diimpikan?”

Beberapa rangkaian tindakan harus direncanakan untuk memastikan setiap strategi perusahaan atau bisnis dapat dicapai. Struktur organisasi sebuah bisnis juga harus diselaraskan untuk mengadaptasi tindakan-tindakan yang ditetapkan.

Dalam peristiwa hijrah Rasulullah, terdapat beberapa penugasan yang diserahkan kepada orang-orang yang memiliki kompetensi untuk melaksanakannya, di antaranya:

Jabatan	Tugas	Nama Sahabat
Penyampai berita dan kabar.	Menyampaikan berita terbaru di Mekah ketika rombongan Nabi mampir di Gua Thur.	Abdullah bin Abu Bakar
Penyedia bekal makanan	Membawakan bekal makanan kepada rombongan Nabi saat berada di Gua Tsur.	Asma' bin Abu Bakar
Pemandu	Menunjukkan arah ke Yatsrib dengan lewat jalan alternatif.	Abdullah bin Uraiqat Al-Laithi (seorang musyrik)



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Jangan Lupa Tawakal

Tawakal berarti menyerahkan segala rencana kepada Allah sebagai Tuhan Yang Maha Berencana dan Berkuasa, seperti termaktub dalam firman-Nya:

“Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakal kepada-Nya.” (QS Ali Imran [3]: 159).

Pengelolaan Sumber Daya Dilihat dari Perspektif Al-Qur'an

Setiap organisasi bisnis harus memahami karakter sumber yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk yang berkualitas tinggi. Sumber daya produksi di masa sekarang, secara umum, dapat dibagi atas tanah, tenaga kerja, dan modal. Sumber-sumber daya tersebut merupakan hal utama dan sangat menguras keuangan perusahaan.

Oleh karena itu, perhatikan pandangan Al-Qur'an terhadap sumber-sumber daya tersebut.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

“Dijadikan indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan di sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga),” (QS Ali Imran [3]: 14).

Ayat di atas menjelaskan bahwa harta yang terdiri dari emas, perak, kuda, dan sebagainya merupakan modal bagi manusia untuk terus bekerja di dunia. Dalam satu hadis, Rasulullah pernah menyatakan berkaitan dengan pentingnya modal:

“Tidak dinamakan dengki dalam dua perkara; orang yang diberikan Allah kekayaan (modal), lalu dibelanjakan untuk menegakkan kebenaran (kepentingan diri dan umat), dan orang yang dianugerahkan dengan ilmu yang banyak, lalu mengajarkannya kepada orang lain,” (HR Bukhari).

Dalam hadis di atas dijelaskan kalau kecintaan pada ilmu memiliki kedudukan yang sama dengan kecintaan kepada harta. Dengan syarat ilmu dan hartanya digunakan untuk jalan yang benar. Hadis di atas juga menggambarkan bahwa berlomba-lomba mengumpulkan ilmu dan harta, dengan tujuan yang benar, dianjurkan oleh Rasulullah.

Dalam sebuah peperangan yang dikenal sebagai Perang Qasra, Umar bin Khaththab pernah memberikan nasihat kepada para mujahidin yang mendapat harta dari rampasan perang (*ghonimah*). Dia menasihati agar mereka membeli beberapa ekor kambing dan unta sebagai modal untuk memberi kesenangan kepada keluarga mereka di masa depan.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Hening. Tak heran jika setan pun lari terbirit hanya mendengar tentang kedatangan Umar.

“Bahkan aku meminta,” kata Umar selanjutnya, “agar yang memotong leher mereka hendaknya yang memiliki hubungan famili dengan yang dibunuhnya. Ali biarlah membunuh Aqil. Hamzah biarlah membunuh Abbas. Demikian pula yang lain. Yang demikian itu supaya tampak bagi mereka bahwa kita sedikit pun tidak senang kepada mereka dan kepada siapa saja yang musyrik kepada Allah sekalian alam.”

Tegas! Keras! Tegang! Namun, Nabi hanya diam dan tersenyum. Kemudian beliau menoleh kepada Sa’ad bin Mu’adz, pemuka kaum Anshar. “Bagaimana pendapatmu wahai Abu Amr?”

Sa’ad kemudian menjawab, “Ya, Rasulullah. Aku setuju dengan pendapat Umar, karena memang sudah tidak ada gunanya lagi kita memberikan kasih sayang kepada mereka.”

Nabi pun diam. Kemudian, beliau meminta Abdullah bin Rawahah, pemuka Anshar yang lain untuk mengemukakan pendapatnya.

“Ya, Rasulullah,” jawab Abdullah, “menurutku mereka lebih baik kita kumpulkan dan ikat bersama-sama di jurang ... itu yang banyak kayunya. Lantas di sana mereka kita bakar. Habis perkara!”

Nabi tetap diam. Kemudian beliau bertanya sekali lagi kepada Abu Bakar, juga Umar. Tetapi, keduanya tetap pada pendapatnya. Beliau juga bertanya kepada sekalian yang hadir. Sebagian besar setuju dengan Abu Bakar, lantas berbaris di belakang sahabat terkemuka itu. Sebagian sisanya setuju dengan Umar. Mereka pun berbaris di belakangnya.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

3. Biaya

- Nabi juga mempertimbangkan faktor biaya dalam pemilihan *Darul Arqam*. Namun, biaya itu bersifat relatif dan bentuknya tidak selamanya uang. Dalam pemilihan *Darul Arqam*, misalnya, Nabi mempertimbangkan keselamatan umat Islam dari segala cobaan, seperti ditangkap dan disiksa oleh pihak musuh.
- Setiap pebisnis harus mempertimbangkan faktor biaya tetap dan relatif untuk memiliki sebuah kawasan perdagangan, misalnya, sewa kawasan atau bangunan (biaya tetap) dan tagihan seperti listrik dan air (biaya relatif).

Pengelolaan Kantor di Zaman Modern

Pengusaha harus mempelajari dan mempraktikkan cara mengurus kantor dengan efektif. Mencari sebuah kantor tidak susah, tetapi mengurusnya juga tidak mudah.

1. Penyimpanan data dan dokumentasi

- Data dan dokumentasi adalah aset sebuah bisnis karena segala keputusan dan informasi terkandung dalam data tersebut. Pengusaha harus mengklasifikasikan dokumen-dokumen bisnis untuk menjaga kerahasiaan pelanggan. Hal itu dikenali juga sebagai file *private & confidential*.

2. Peralatan kantor

- Aset perusahaan harus dikelola dengan baik, mulai dari petunjuk, prosedur, hingga data penggunaan.

3. Sistem aplikasi manual dan otomatis

- Pengusaha juga harus menentukan sistem aplikasi komputer yang sesuai untuk kepentingan bisnis, di antaranya aplikasi manajemen standar mutu.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

3 Peristiwa penting yang telah ditentukan waktunya.

Waktu Zakat

“... dan tunaikanlah haknya di hari memetik hasilnya (dengan disedekahkan kepada fakir miskin) ...,” (QS Al-An’am [6]: 141).

Waktu Kiamat

“Dan (ingatlah), ketika Tuhanmu memberi tahukan bahwa sesungguhnya Dia akan mengirim kepada mereka (orang-orang Yahudi) sampai Hari Kiamat orang-orang yang akan menimpakan kepada mereka azab yang seburuk-buruknya. Sesungguhnya, Tuhanmu amat cepat siksa-Nya dan sesungguhnya Dia Maha Pengampun Maha Penyayang,” (QS Al-A’raf [6]: 167).

Waktu Kematian

“Dan tidak mungkin Allah melewati ajal seseorang itu jika tiba waktunya. Dan Allah tahu setiap perbuatan yang kamu lakukan,” (QS Al-Munafiqun [63]: 11).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Strategi menentukan prioritas sangat penting dalam mengelola sebuah bisnis. Terdapat beberapa prinsip yang harus dipatuhi dalam menentukan sebuah prioritas.

Allah berfirman.

“Supaya kamu jangan melampaui batas tentang neraca itu. Dan tegakkanlah timbangan itu dengan adil dan janganlah kamu mengurangi neraca itu,” (QS Ar-Rahman [55]: 8–9).

Prinsip-Prinsip Menentukan Prioritas

Membuat Perbandingan antara Kebaikan dan Manfaat

3 Tingkatan dalam Menentukan Prioritas Urusan Menurut Ulama

- *Al-Daruriyat*, kebutuhan dasar manusia seperti memelihara agama, mempertahankan nyawa, menjaga keberlangsungan keturunan, menjaga akal, dan menjaga harta.
- *Al-Hajiyyat*, kemudahan bagi kehidupan manusia (kebutuhan sekunder).
- *Al-Tahsiniyat*, pelengkap dalam kehidupan manusia (kebutuhan tersier).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

3 Langkah Utama

1. Susun tugas-tugas harian atau bulanan dengan proporsional.
2. Klasifikasikan tugas itu seperti berikut.
 - I Bagi tugas yang penting dan harus segera dilakukan.
 - II Bagi tugas yang penting, tetapi tidak harus dilakukan.
 - III Bagi tugas yang tidak penting, tetapi harus dilakukan.
 - IV Bagi tugas yang tidak penting dan tidak harus dilakukan.
3. Laksanakan tugas seperti yang ditentukan di langkah (2).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Berikut adalah fatwa dan pandangan beberapa ulama berkenaan *investasi futures*.

Investasi **FUTURES**

1. Fatwa Imam Al-Haramaini Al-Juwaini
 - Perdagangan *futures* halal berdasarkan darurat (keharusan) dan hajat (kemudahan) bagi umat.
2. Majelis Penasihat Syariah, Suruhanjaya Sekuriti Malaysia
 - Sebuah rujukan indeks halal harus diwujudkan dalam *Stock Index Futures* (SIF) untuk mendukung konsep perdagangan *future*.
 - Perdagangan *futures* halal jika komoditas yang dijual halal.
3. Maulana Taqi Usmani (Akademi Fikih Jeddah 1992)

Perdagangan *futures* tidak dibenarkan karena dua hal berikut.

 - Dalam syariat, pembelian dan penjualan tidak menimbulkan efek negatif di masa yang akan datang.
 - Pemberi perintah dan kepemilikan komoditas itu tidak jelas, sedangkan syarat jual beli dalam Islam adalah penyerahan komoditas dalam sebuah transaksi.

Rahasia Sabar dan Konsisten

Salah satu ketetapan Allah kepada manusia adalah sebelum mereka memperoleh hasil yang sukses, mereka harus mengalami ujian dan cobaan dengan berbagai rintangan. Tidak ada



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

PENGELOLAAN UTANG MENURUT ISLAM

"Seperti punggung merindukan bulan."

Ketegasan Nabi Terhadap Utang

- Nabi Muhammad berkata, "Diampunkan semua dosa bagi orang yang mati syahid, kecuali jika ia mempunyai utang," (HR Muslim).
- "Individu yang meminjam harta orang lain dengan niat ingin mengembalikannya, Allah akan mengembalikan pinjaman itu, tetapi individu yang meminjam dengan niat ingin merugikannya, Allah akan merugikannya."

"Penangguhan membayar utang dengan sengaja oleh orang yang berkemampuan adalah sebuah kezaliman," (HR Bukhari).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Rukun Utang-Piutang

(Berdasarkan QS Al-Baqarah [2]: 282)

1. Lafaz Memberi dan Menerima Utang

- Contohnya, *"Saya memberi utang sebanyak Rp 50.000 kepada Anda untuk waktu tiga bulan."* Si peminjam menjawab, *"Saya berutang kepada Anda sebanyak Rp 50.000 dan akan membayarnya setelah waktu tiga bulan."*
- Pernyataan peminjaman juga harus ditulis secara jelas dan terang untuk menghindari salah interpretasi di kemudian hari.

2. Penulis Surat Perjanjian Utang

- Harus adil dan dipercayai oleh kedua belah pihak.
- Harus melaksanakan amanah seperti yang dikehendaki oleh pihak berpiutang dan pengutang.

3. Kehadiran Saksi yang Dipercayai

- Jumlah saksi adalah dua orang (minimal). Jika tidak ada, cukup seorang lelaki dan diganti dengan dua orang perempuan untuk mengingatkan komitmen pengutang itu.
- Harus melapangkan diri jika sewaktu-waktu harus memberi kesaksian terhadap perjanjian itu.

4. Pihak-Pihak yang Terlibat

- Pihak yang memberi pinjaman dan peminjam. Perjanjian terbaru kedua belah pihak harus dinyatakan dalam kertas perjanjian.
- Pihak-pihak yang terlibat tidak boleh menggunakan paksaan terhadap penulis surat perjanjian untuk mengubah jumlah utang itu.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Faktor	Kartu Kredit Konvensional	Kartu Kredit Syariah
	Si pengeluar kartu: Menyediakan fasilitas kartu (membutuhkan lisensi dari institusi keuangan).	(Jika jumlah kredit pelanggan atau nasabah kurang dari jumlah uang dalam rekening).
	<p>Cara menghitung: Kredit limit: Rp10.000.000 Utang kredit setelah 'grace period' Rp8.000.000 Bunga per bulan: 1,5 persen (18 persen dibagi 12 bulan) Jika bayaran minimal yang disetujui per bulan adalah Rp500.000 (5 persen dari Rp10.000.000) sisa yang belum dibayar adalah Rp 9.500.000</p>	
Hukum	<p>Haram jika melibatkan metode dengan sistem pinalti, pemotongan di ATM, atau pinalti saat nasabah tidak bisa membayar jumlah kredit melewati waktu yang telah ditetapkan. Nasabah wajib membayar jumlah kredit dalam jangka waktu yang telah ditetapkan pada sistem kartu kredit. Boleh, jika potongan perusahaan atau biaya lainnya sesuai dengan biaya yang sebenarnya. Jika melebihi, termasuk riba.</p> <p>Haram sepenuhnya berdasarkan metode Saad Az-Zara'i (mencegah kerusakan) karena sudah tersedianya kartu kredit syariat (fatwa Mazhab Syafi'i).</p>	Sangat dianjurkan karena alternatif bagi umat Islam dan sesuai dengan syariat.

Delapan Saran untuk Pemegang Kartu Kredit

1. Perhatikan Tata Cara dan Sistem Pembayaran
 - Biasanya, bunga untuk kartu kredit sedikitnya 25 persen setahun. Bunga itu lebih tinggi dibandingkan bunga pinjaman mobil atau rumah. Namun, lebih kecil dibandingkan pinjaman kepada rentenir. Kita harus bijak menggunakan kartu kredit tanpa perlu membayar bunga serupiah pun dengan memperhatikan



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

CARA RASUL MENGELOLA RISIKO

"Di mana bumi dipijak, di situ langit dijunjung."

Risiko Fathul-Makkah

Fath Makkah atau pembebasan Kota Mekah terjadi pada tahun 8 Hijriah atau 629 Masehi. Dimulai dari pengkhianatan kaum Quraisy terhadap perjanjian Hudaibiyah, yaitu pada klausa yang mengatakan kedua belah pihak dilarang membantu sekutu masing-masing dalam peperangan. Namun, kaum Quraisy membantu keturunan Bakar untuk memerangi



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Menurut ulama ilmu fikih, terdapat dua metode fikih yang berkaitan erat dengan risiko:

- *Al-ghorm bil ghom* (Tidak ada untung tanpa risiko)
- *Al-Kharaj bil Dhaman* (Keuntungan diikuti dengan kewajiban.)

Risiko lawan Kepastian

Situasi manakah yang memiliki risiko?

- Situasi I: Seorang lelaki terjun dari kapal terbang dari arah ketinggian 30.000 kaki.
- Situasi II: Seorang pedagang es krim memperhatikan langit yang seakan-akan hendak hujan.

Jawaban:

Hanya Situasi II yang memiliki risiko. Mengapa?

Tidak ada risiko yang terjadi pada situasi I karena sudah pasti jika lelaki itu terjun dari pesawat terbang yang berada pada jarak ketinggian 30.000 kaki, dia jatuh dan mati.

Namun, pedagang es krim pada situasi II akan menghadapi risiko tidak mendapat pelanggan karena jika turun hujan tidak ada orang yang mau makan es krim di waktu itu. Sebaliknya, seandainya hari itu cerah, maka persentase pelanggan menjadi tinggi.

Teknik Umum Mengenali Risiko Bisnis

Setiap manusia tidak dapat mengelak dari menghadapi risiko sepanjang hidupnya karena manusia telah diamanahkan menjadi khalifah Allah di muka bumi ini.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Dua Fokus Perubahan

Perubahan dari Dalam

Perubahan dari dalam adalah faktor paling utama untuk mempersiapkan sebuah organisasi menghadapi pelbagai situasi menantang di waktu yang akan datang.

Berikut ini adalah faktor-faktor yang harus dipertimbangkan.

- Moral tenaga kerja

Setiap krisis yang melibatkan kepentingan pekerja, harus melibatkan pandangan dan usul mereka dalam setiap keputusan yang dibuat. Rasulullah juga mendengarkan pendapat dari kaumnya sebagai langkah untuk menghadapi embargo ekonomi yang diberlakukan. Beliau juga melatih umat Islam agar mengambil sikap bersabar dan berdisiplin terhadap embargo yang diberlakukan selama tiga tahun karena Allah menjanjikan kemenangan Islam di masa depan.

- Pengurangan biaya

Biaya adalah tanggungan belanja yang harus dikeluarkan oleh sebuah organisasi bisnis untuk mencapai sasaran keuntungan tertentu. Biaya terbagi atas dua kategori, yaitu secara langsung dan secara tidak langsung.

Di antara tantangan yang dihadapi oleh pihak pengelola adalah menentukan biaya tetap (*fix*) dan berubah. Penghematan itu dapat disalurkan kepada pelanggan dengan menawarkan harga yang lebih rendah.

Terdapat beberapa amalan yang dapat dipraktikkan untuk menghemat biaya operasi, di antaranya memini-



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Bunuh Diri Akibat Stres Gagal dalam Akademik

NIBONG TEBAL 18 November 2007—Di tengah kegembiraan para siswa dengan keberhasilan mereka yang cemerlang dalam Ujian Nasional tahun ini, terdapat juga siswa yang sedih karena hasil mereka yang tidak memuaskan. Inilah yang dialami oleh S. Subashini, 12 tahun, dari Sekolah Dasar Jenis Kebangsaan Tamil Ladang Sempah.

Dia yang sebelumnya menduga akan mendapat nilai 4A hanya memperoleh nilai 4B, 2C, dan 1D.

Semalam, tanpa diduga oleh keluarganya, Subashini ditemukan tergantung di tiang kamar tidurnya dengan sehelai kain selimut.

Anak kedua dari lima bersaudara itu ditemukan oleh kakaknya setelah dia tidak juga keluar main dengan adik-adiknya yang lain.

"Padahal, biasanya, ia selalu makan bersama kami, lalu menonton televisi, dan bermain-main bersama adik-adiknya.

Kira-kira pukul 13.40 petang, kakaknya masuk ke kamar dan melihat dia tergantung dengan mengenakan kain selimut di langit-langit kamar. "Saat itu, dia masih hidup. Kami lalu membawanya ke Rumah Sakit Sungai Bakap," kata ayahnya, G. Sivakumar, 36 tahun, di rumahnya di kuaters Perbadanan Bekalan Air Pulau Pinang (PBAPP) di Changkat.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

baik dari perempuan (yang mengolok-olok). Janganlah kalian saling mencela satu sama lain dan janganlah saling memanggil dengan gelar-gelar yang buruk. Seburuk-buruk panggilan adalah (panggilan) yang buruk (fasik) setelah beriman. Siapa saja yang tidak bertobat, maka mereka itulah orang-orang yang zalim, (QS Al-Hujurat [49]: 11).

- Tidak Menakuti dan Menyusahkan Orang Lain

Sabda Nabi, *“Tidak halal bagi seseorang menakuti sesama Muslim lainnya,”* (HR Tabrani).

Dalam hadis yang lain dikatakan:

“Janganlah salah seorang di antara kamu mengambil barang saudaranya, baik dengan maksud bermain-main ataupun bersungguh-sungguh,” (HR Turmudzi).

- Humor yang Tahu Situasi dan Kondisi

Humor atau lelucon harus dilakukan pada tempat dan situasi yang sesuai. Humor atau lelucon juga harus membawa unsur kreatif dan positif serta sesuai dengan fitrah manusia. Allah murka dan mencela orang-orang musyrik yang tertawa ketika mendengarkan Al-Qur'an, padahal seharusnya mereka menangis. Allah menuangkan firman-Nya:



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

sebagainya. Jadwal yang padat dan kerja yang banyak akan terganggu akibat kelalaian kita dalam menjaga kesehatan diri. Islam menganjurkan konsep “mencegah lebih baik dari mengobati”. Misalnya, dalam hal diharamkannya minuman keras, Allah berfirman:

“Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah termasuk perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan,” (QS Al-Maidah [5]: 90).

Nabi juga cukup disiplin dalam menjaga kebersihan dirinya, terutama bagian mulut, Ia berkata;

“Kalaupun tidak memberatkan umatku, niscaya aku wajibkan atas mereka bersiwak (menggosok gigi) setiap kali hendak shalat sebagaimana kewajiban mengambil wudhu,” (HR Al-Hakim dari Ibnu Abbas bin Abdul Muthalib).

Menjaga kebersihan mulut adalah perkara yang amat penting karena makanan yang masuk ke dalam tubuh manusia melalui bagian mulut. Allah juga berkata:

“Hai rasul-rasul, makanlah dari makanan yang baik-baik, dan kerjakanlah amal yang saleh. Sesungguhnya Aku Maha Mengetahui setiap perbuatanmu....,” (QS Al-Mukminun [23]: 51).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

"Siapa saja yang ingin
dimudahkan rezeki
atau dipanjangkan
umurnya, hendaklah terus
mengambung silaturahmi
(hubungan)."
-HR Bukhari



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Abdullah bin Jaafar mengatakan;

”Ketika Nabi bersin kemudian beliau memuji Allah dengan menyebut *'Alhamdulillah'* lalu para sahabat di sekelilingnya akan berkata *'Yarhamukallah'* (semoga Allah merahmatimu). Kemudian, beliau menjawab *'Yahdikumullah wayuslibhalakum'* (semoga Allah memberi kamu hidayah dan menenangkan hati kamu),” (HR Tabrani).

Dinyatakan dalam hadis di atas, sekiranya seorang muslim yang lain bersin kemudian mengucapkan, *“Alhamdulillah,”* muslim yang lain harus mendoakan kebbaikannya .

Simpati

Kode etik selanjutnya adalah simpati. Etika ini terkandung dalam kewajiban menjenguk orang sakit seperti yang dinyatakan dalam hadis di atas. Simpati menunjukkan sejauh mana seseorang itu menyatakan belas kasih pada keadaan individu yang lain. Keutamaan etika ini dinyatakan dalam hadis berikut.

Abdullah bin Umar berkata;

“Cinta, kasih-sayang, dan tolong menolong antara orang-orang mukmin itu seumpama satu badan. Jika salah satu anggotanya ada yang sakit, seluruh badan terasa panas dan tidak bisa tidur,” (HR Bukhari dan Muslim)

Empati

Rasa empati adalah kemampuan seseorang untuk memosisikan diri sebagai individu lain untuk memahami perasaannya.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

- Sikap tersebut berdasarkan ayat yang menegaskan:
“Wahai orang-orang beriman! Jauhilah banyak berprasangka karena sebagian dari prasangka itu dosa,” (QS Al-Hujurat [49]:12).

Tahap II: Musawah (Egaliter)

- Karakter ini terlihat ketika seorang pengusaha memberikan pelayanan kepada konsumen sebaik yang ia mampu dalam situasi dan kondisi apa pun. Ia memberikan pelayanan seperti ia melayani dirinya sendiri. Ia siap menanggung susah dan senang bersama konsumen.
- Semangat ini berdasar pada hadis:
“Tidak beriman seseorang jika ia tidak menyayangi saudaranya seperti ia menyayangi dirinya sendiri,” (HR Bukhari dan Muslim).

Tahap III: Itsar (Mengutamakan Orang Lain)

- Mengutamakan pelayanan serta mendahulukan kepentingan konsumen daripada kepentingan sendiri.
- Sebagai contoh, perusahaan kontraktor lebih mendahulukan kerja sama proyek dengan sebuah Perguruan Tinggi Islam karena ikatan persaudaraan yang sudah terjalin lama dengan pihak kampus tersebut. Bahkan perusahaan kontraktor tetap mengambil proyeknya dengan perguruan tinggi tersebut meskipun lembaga lain menawarkan harga yang jauh lebih tinggi. Kontraktor sebenarnya memiliki kesempatan untuk mendapat untung lebih banyak jika ia menerima tawaran dari lembaga selain perguruan tinggi islam tersebut.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Menumbuhkan Sikap Saling Membantu (*Takaful*)

a) Berbagi keahlian

Dengan *halaqah* akan terhimpun berbagai keahlian yang dimiliki oleh masing-masing anggota sehingga mereka dapat saling membantu dengan keahliannya masing-masing. Dalam konteks ini, *halaqah* bisa menjadi wahana tukar keahlian untuk tujuan kemajuan bisnis bersama.

Allah berfirman:

“...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya,” (QS Al-Maidah[5]: 2).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

6

Etika Jurnalistik dan *Public Relation*

Dalam surah Ali Imran ayat 112–114 di atas dijelaskan enam syarat bagi seorang PR.

Kompeten

Kompeten adalah syarat utama untuk menumbuhkan kepercayaan pembeli pada produk dan pelayanan yang kita tawarkan. Sebagai pengusaha, kita tidak cukup sekadar mampu memasarkan produk. Namun, kita harus menguasai ilmu dan kredibel dalam usaha yang kita jalankan. Allah berfirman:

“Serulah (manusia) kepada jalan Tuhanmu dengan hikmah dan pengajaran yang baik dan bantahlah mereka dengan cara yang baik, (QS An-Nahl[16]: 125).

Pada ayat yang lain dijelaskan juga bahwa Allah swt. memberikan rezeki sesuai bakat dan kemampuan seseorang.

“Katakanlah (Muhammad), ‘Setiap orang berbuat sesuai dengan pembawaannya masing-masing. Maka Tuhanmu lebih mengetahui siapa yang lebih benar jalannya,’ (QS Al-Isra[17]: 84).

Mempunyai Integritas

Dalam sebuah riwayat dikisahkan bahwa seorang wanita mencuri dan terkena hukuman potong tangan. Lantas, keluarganya mendatangi Usamah bin Zaid agar ia memohonkan keringanan kepada Rasulullah. Rasulullah saw. menjawab, *“Seandainya anakku Fatimah mencuri, niscaya akan kupotong tangannya,”* (HR Bukhari).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

- 1. kesalahan yang disebabkan oleh cara pandang yang sempit;
- 2. kesalahan yang disebabkan oleh perbedaan sosial-budaya;
- 3. kesalahan yang disebabkan lemah dalam penguasaan bahasa;
- 4. kesalahan yang disebabkan lemahnya perhatian terhadap kondisi pasar.

Meniru Gaya Komunikasi Rasulullah

Rasulullah adalah sosok yang sangat mengutamakan hubungan harmonis antarindividu. Oleh karena itu, beliau begitu rajin membina para sahabat untuk belajar bagaimana berkomunikasi yang baik. Pembelajaran itu akhirnya membentuk karakter para sahabat, menjadi sosok yang santun dan berakhlak mulia. Mereka saling menjaga hubungan silaturahmi dan teguh menjalankan agama Allah. Rasulullah pernah bersabda, *“Sesungguhnya aku tidak diutus kecuali untuk menyempurnakan akhlak mulia,”* (HR Bukhari).

Berkomunikasi Gaya Rasulullah

Gaya	Situasi
Komunikasi dengan metode pengulangan	Dari Anas bin Malik ra., “Apabila beliau (Rasulullah) mengatakan suatu kalimat, dia mengulangnya sebanyak tiga kali sehingga dipahami,” (HR Bukhari).
Berbicara dengan jelas dan tidak terburu-buru.	Urwah bin Zubair mengatakan bahwa Aisyah pernah berkata, “Apakah kamu tidak merasa kagum kepada Abu Fulan?” Ketika itu, Aisyah datang lalu duduk di sebelah bilikku (di sebelah masjid) lantas menyampaikan suatu hadis dari



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Gaya	Situasi
	bacaan surah setelah Al-Fatihah sebab di antara makmum itu ada yang sedang sakit, lemah, tua dan lain-lain, ada pula yang mempunyai hajat (keperluan)," (HR Bukhari).
Membuat teguran yang sopan tanpa menyakiti orang	Abu Humaid As-Sa'idi mengabarkan, "Rasulullah memberi tugas kepada seorang lelaki, yaitu Ibnu Lutbiyah untuk mengambil zakat Bani Sulaim. Ketika ia kembali menemui Nabi, ia berkata, 'Ini harta zakat dan ini hadiah untukku (dari orang-orang yang membayar zakat).' Lalu Nabi berkata, 'Jika benar begitu, lebih baik kamu duduk saja di rumah ibu, bapak kamu hingga hadiah itu datang sendiri kepadamu.' Kemudian, beliau berkhutbah di hadapan kami, lalu memuji Allah dan menyanjung-Nya, lalu berkata, "Amma ba'du..."



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Etika PR dalam Bisnis

Mematuhi Aturan Protokoler

Dikisahkan dari Anas bin Malik, “Ketika Rasulullah hendak menulis surat kepada Raja Romawi, beliau diberi tahu bahwa pihak kerajaan tidak akan membaca selembaar surat pun tanpa ada stempel resminya. Mendengar hal itu, kemudian Rasulullah membuat stempel dari perak. Saat itu, aku melihat warna kilatan perak tersebut di tangan Nabi, ada tulisan, ‘Muhammad Rasul Allah’,” (HR Bukhari).

Jujur dalam Menyampaikan Informasi

Rasulullah bersabda:

“Pedagang yang amanah dan jujur (pada Hari Kiamat nanti) akan bersama para Nabi, ash-shiddiqin, dan para syuhada,” (HR Ibnu Majah).

Adapun media kontemporer yang bisa digunakan untuk aktivitas PR dalam menyampaikan informasi adalah:

- media massa (surat kabar, majalah, dan jurnal);
- media elektronik (televisi dan radio);
- media baru (komunitas dunia maya, seperti *Facebook* dan situs jejaring sosial lainnya).

Memberikan Penghargaan dan Menerima Hadiah

Rasulullah memberikan penghargaan kepada pemimpin Yaman, yaitu Bazan bin Sasan sebelum beliau memeluk agama Islam untuk terus memimpin negeri Yaman. Pelajaran



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

orang tua itu ke rumahnya serta memberinya uang dirham. Tidak hanya itu, Khalifah Umar kemudian menulis surat perintah kepada lembaga Baitul Mal, "Perhatikanlah orang tua ini dan orang lain yang memiliki nasib seperti dia. Demi Allah, kita telah berlaku tidak adil kepada mereka. Sewaktu muda, mereka kita manfaatkan, tetapi ketika tua, kita biarkan mereka begitu saja," (Abu Yusuf, *Kitab Al-Kharraj*).

2) Menjamin Kebebasan Beragama Mereka

Islam menjamin kebebasan siapa pun dalam mengamalkan agama yang dianutnya. Allah berfirman:

"Tidak ada paksaan untuk (memasuki) agama (Islam), sesungguhnya telah jelas antara jalan yang benar dengan jalan yang sesat," (QS Al-Baqarah[2]: 256).

Pemerintahan Islam adalah pemerintahan yang sangat toleran terhadap nonmuslim. Bahkan mereka menjamin keselamatan tempat peribadatan nonmuslim. Hal tersebut berlandaskan pada firman Allah dalam Surah Al-Hajj ayat 39-40. Ayat tersebut berbicara tentang izin yang diberikan Allah kepada umat Islam untuk berperang apabila kebebasan mereka untuk beribadah dihalangi. Jika kita sebagai umat Islam diizinkan menyerukan perang karena dihalangi dan diganggu untuk menjalankan ibadah, sebaliknya, kita juga berkewajiban untuk menjaga kebebasan ibadah orang nonmuslim.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

- b) Bohong yang diperbolehkan adalah bohong dengan menggunakan kiasan (seperti yang dilakukan Abu Bakar ra.), bukan murni berbohong. Bohong juga hanya diperbolehkan untuk kemaslahatan bersama. Tidak diperbolehkan berbohong untuk kepentingan pribadi.
- c) Berbohong juga diperbolehkan jika nyawa dan akidah seseorang dalam kondisi terancam. Khusus untuk bohong yang bertujuan untuk menyelamatkan akidah, harus dinyatakan dalam kondisi yang sangat mendesak dan ucapannya itu tidak boleh menjadi keyakinan hanya di bibir saja.

Kaidah-Kaidah Komunikasi Berdasarkan Al-Qur'an

Kaidah Perbandingan

- a) Salah satu faktor yang membuat komunikasi seseorang memiliki pengaruh yang kuat terhadap lawan bicara adalah dengan membuat perbandingan-perbandingan, terutama perbandingan antara nilai positif dengan nilai negatif. Tujuannya agar lawan bicara dapat menentukan arah pilihan yang tepat dan sesuai dengan yang diharapkan. Menawarkan sesuatu dengan cara membuat perbandingan ini diakui sangat efektif dalam memasarkan suatu produk.
- b) Al-Qur'an dalam surah Al-An'am ayat 122 juga menawarkan kebenaran dengan membuat perbandingan antara orang yang mati (artinya, hidup dalam kesesatan, kebinasaaan, dan kebingungan) dengan orang yang hidup (artinya, yang hatinya hidup karena iman).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Rasulullah bersabda: “*Siapa saja yang masuk pasar dan membaca, 'Laa ilaaha illallaah Wahdahu Laa Syarika Lah, Lahul Mulku Wa Lahul Hamdu Yuhyii Wa Yumiitu Wa Huwa Hayyun Laa Yamutu, Biyadihil Khair, Wa Huwa 'Alaa Kulli Shai'in Qadiir', maka Allah akan menulis baginya sejuta kebaikan dan menghapus sejuta keburukan serta membangun baginya rumah di surga. Dalam riwayat lain disebutkan, "... serta meninggikan seribu derajat,*” (HR At-Turmudzi).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Perspektif Bisnis

Nabi Muhammad mempraktikkan konsep pemasaran secara luas untuk mengembangkan perniagaan di dalam maupun luar Kota Mekah. Pemasaran yang beliau terapkan mengandung elemen-elemen penting, seperti keunggulan produk, penetapan harga, investasi, promosi, dan pemilihan lokasi atau kini lebih dikenal dengan konsep 4P (*Product, Promotion, Price, Place*).

Konsep 4P + 2P

Aplikasi dalam Konsep Pemasaran Rasulullah

Konsep 4P lebih fokus pada strategi dalam memasarkan suatu produk. Sementara itu, 2P adalah tambahan penyempurna yang fokus pada pelayanan.

Konsep 4P

(1) *Product* (Produk)

Produk adalah barang yang bisa dipasarkan untuk memenuhi permintaan konsumen. Bagi pegawai pemasaran, mereka harus memahami dan mengetahui seluk beluk produk yang akan dia jual. Karena di antara faktor yang menunjang kesuksesan dalam pemasaran, ada pada produk yang dipasarkan. Terkait dengan pelayanan terhadap konsumen, terdapat tiga fase yang harus dipahami oleh pegawai pemasaran, yaitu:

1. menentukan keunggulan produk (*core benefits*);
2. transformasi keunggulan tersebut pada produk sesungguhnya (*actual benefit*);



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

DIFERENSIASI MENURUT ISLAM

"Rambut sama hitam, hati berbeda-beda."

Sejarah Azan di Madinah

Berdasarkan sabda Rasulullah:

"Jika banyak orang yang mengetahui nilai pahala yang ada dalam azan dan pahala dalam barisan pertama shalat, kemudian mereka tidak punya jalan lain selain harus membuat undian untuk mendapatkannya, pasti mereka akan membuat undian itu," (HR Bukhari dan Muslim).

"Jika engkau berada bersama-sama dengan kambingmu atau di kebun milikmu dan engkau azan untuk shalat, hendaklah engkau keraskan suara untuk menyeru orang shalat, sebab suara



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Starbucks: Berbeda dalam Hal Promosi Produk

Starbucks dibuka pada 1971 dan terkenal dengan biji kopi serta peralatan yang berkualitas tinggi. Pada mulanya, kopi berkualitas yang digunakan oleh Starbucks diperoleh dari Peet's Coffee & Tea, sebuah perusahaan pengepul biji kopi di California. Kemudian, Starbucks mengambil keputusan untuk memperoleh biji kopi secara langsung dari petani.

Selanjutnya itu, Starbucks menawarkan ciri khas produk, yaitu minuman dengan rasa espresso. Kemudian, pihak manajemen mengambil langkah untuk memperkenalkan kafe yang memiliki konsep kasual pada tahun 1999 untuk memacu bisnisnya.

Pada 2008, pihak manajemen mengumumkan untuk menawarkan produk yang lebih memberi kepuasan pada konsumen atau dinamakan 'Distinctive Starbucks Experience'. Produk bisnis ini kemudian mulai bersaing dengan *outlet* makanan cepat saji lainnya seperti McDonald.

Starbucks juga mempromosikan minuman berenergi, kopi beraroma khas, dan menolak penggunaan susu yang mengandung *bovin somatotropin* atau hormon protein yang berasal dari lembu. Selain itu, mereka juga membentuk komunitas dunia maya bagi para penggemar kopi Starbucks.

Selanjutnya, Starbucks melibatkan diri dalam aktivitas sosial dengan memperkenalkan konsep '*grounds for your garden*'. Konsep ini menawarkan kepada para konsumen untuk lebih dekat dengan alam serta ikut berpartisipasi dalam isu konservasi lingkungan hidup. Sebagai contoh, Starbucks menggunakan kemasan yang berasal dari bahan yang bisa di daur ulang. Starbucks juga menawarkan keadilan perdagangan



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Melawan Setelah Dihalangi

Umat Islam diwajibkan untuk berjihad (berperang untuk agama) ketika mereka diperangi oleh musuh yang berniat untuk menghalangi penyebaran agama Islam.

Allah berfirman;

“Telah diizinkan (berperang) bagi orang-orang yang diperangi, karena sesungguhnya mereka telah dianiaya. Dan sesungguhnya Allah, benar-benar Maha Kuasa menolong mereka itu.”
(QS Al-Hajj[22]: 39)

Dari Ibnu Abbas berkata, “Ketika Muhammad dihadang di Kota Mekah, Abu Bakar dengan kesal berkata, ‘Mereka menghadang Nabi mereka sendiri dan kita berserah kepada Allah, sesungguhnya kepada-Nya kita akan kembali. Sudah tiba saatnya mereka akan musnah.’ Ibnu Abbas menambah, ‘Ketika Allah menurunkan ayat itu (QS Al-Hajj[22]: 39), aku sadar akan terjadi peperangan,’ kata Abu Bakar,” (HR At-Turmudzi dan Nasai)

Oleh sebab itu, para pengusaha perlu mengaplikasikan beberapa cara untuk menilai posisi bisnis di pasar. Pastikan kedudukan bisnis dengan tepat untuk merancang strategi yang tepat agar membuahkan hasil. Islam melarang penyalahgunaan sumber daya akibat dari kesalahan strategi bisnis.

Bagaimana Menilai Status Quo Bisnis Kita:

- Se jauh mana pengguna mengenali merek produk?
- Apakah daya beli pengguna terhadap produk meningkat?
- Berapa persen pertumbuhan keuntungan per bulan/tahunnya?
- Apakah kita menjadi penentu harga produk di pasaran?



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Rasul Membangun Pertahanan (*Defensive Strategy*)

*"Hujan di negeri orang, masih lebih baik hujan batu
di negeri sendiri."*

Pelajaran dari Perang Khandak

Perang Khandak atau yang dikenal dengan Perang Parit terjadi pada tahun 5 Hijriah atau 626 Masehi. Perang ini memaksa umat Islam untuk mengambil keputusan bertahan di Madinah. Tentara koalisi Ahzab memiliki kekuatan 10 ribu pasukan yang terdiri dari kaum Quraisy dan beberapa suku Arab serta




You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



Strategi ofensif yang lain adalah melalui promosi perbandingan yang dilakukan secara jelas dan besar-besaran untuk menarik minat pelanggan baru dan konsumen produk pesaing. Sebagai contoh, seandainya pembaca berkesempatan melewati daerah perempatan Lebak Bulus. Di daerah tersebut terdapat papan reklame dua supermarket, yaitu *Carrefour* dan *Giant*. Letak keduanya berhadap-hadapan. Dalam hal ini terdapat perbandingan promosi antara kedua supermarket tersebut.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Perang Penjualan (Combating Sale)

"Tidak dapat semua, jangan tinggalkan semua."

Panduan Fathul Makkah

Pembebasan Kota Mekah terjadi pada tahun 8 Hijriah atau 629 Masehi. Allah meriwayatkan peristiwa itu dalam surah Al-Fath. Pembebasan berarti Rasulullah kembali dapat menegakkan agama Islam, meruntuhkan sifat jahiliah, dan berhala yang sesat lagi menyesatkan.

Saat memasuki Kota Mekah, beliau membagi tentara Islam ke dalam empat pasukan melalui empat penjuru. Pasukan-pasukan itu dipimpin oleh Khalid bin Walid, Abu Ubaidah, Zubair bin Awwam, dan Qais bin Saad bin Ubadah.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Rasulullah pernah berkata:

“Sesungguhnya, generasi yang terbaik adalah generasiku, kemudian generasi setelahnya (tabi’), kemudian setelahnya (tabi’ tabi’in),” (HR Turmudzi).

“Ikutlah sunahku dan sunah khulafa’ Ar-rasyidin (khalifah setelah Nabi wafat),” (HR Ibnu Majah).

Satu Sahabat vs Sepuluh Musuh

Sirah Nabawiyah karya Ibnu Ishak menggambarkan semangat para sahabat yang bertahan bersama Rasulullah ketika Perang Hunain. Setelah tentara Islam lari meninggalkan medan pertempuran akibat diserang tiba-tiba oleh pihak musuh. Hanya 100 orang sahabat yang tinggal untuk menjaga Rasulullah. Seratus orang sahabat ini yang berjuang hingga tetes darah penghabisan untuk mengalahkan tentara Hawazin yang berjumlah 10 ribu orang.

“Hai Nabi, kobarkanlah semangat para mukmin untuk berperang. Jika ada dua puluh orang yang sabar di antaramu, niscaya mereka akan dapat mengalahkan dua ratus orang musuh. Dan jika ada seratus orang yang sabar di antaramu, niscaya mereka akan dapat mengalahkan seribu dari orang kafir disebabkan orang-orang kafir itu kaum yang tidak mengerti,” (QS Al-Anfal [8]: 65).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

tentara Islam sibuk dan asyik mengumpulkan harta rampasan perang.

Pasukan pemanah tentara Islam juga ikut serta dalam mengumpulkan harta rampasan sehingga lupa pesan Rasulullah agar jangan sesekali meninggalkan benteng sekalipun tentara Islam sudah menang.

Taktik Perang Mu'tah

Taktik Kepulan Debu

Setelah pimpinan perang berpindah tangan kepada Khalid bin Walid, panglima perang itu menyusun strategi yang cerdas untuk mengalahkan Romawi dan menyelamatkan tentara Islam. Khalid memerintahkan agar tentara Islam dibagi beberapa sayap, yaitu kiri, kanan, depan, dan belakang.

Kemudian, pasukan itu diperintahkan agar bertukar posisi sekaligus menukar pakaian dan bendera yang mereka bawa.

Khalid juga membentuk pasukan berkuda dalam jumlah kecil serta memerintahkan mereka mundur sedikit ke Madinah dan datang kembali pada esok hari ke medan pertempuran. Khalid memerintahkan mereka agar melalui kawasan yang berdebu dan membuat kepulan-kepuhan debu yang besar. Taktik ini berhasil membuat tentara Romawi gusar karena tentara bantuan pasukan Islam baru sampai walaupun sebenarnya jumlah tentara Islam hanya beberapa orang.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

dan di luar negeri. Ini adalah kekuatan hijrah, yaitu keberanian untuk menghadapi tantangan globalisasi.

"Berpikir Global, Bertindak Lokal"

Dalam strategi dakwah Rasulullah, beliau menekankan masalah dasar Islam sebagaimana yang dibawa oleh ajaran nabi-nabi terdahulu, yaitu mentauhidkan Allah. Meskipun demikian, dalam syariat Islam terdapat hal-hal yang dilaksanakan berdasarkan lokalitas dan keadaan. *Ijtihad* ini juga memerlukan keahlian dari ulama yang ikhlas dan bertakwa saat memberikan fatwa.

Pendekatan yang boleh diterapkan oleh pengusaha di pasar global adalah:

- Menekankan kelebihan produk.
- Inovasi produk berdasarkan permintaan.
- Mengubah strategi dan pendekatan pemasaran, produksi, dan proses distribusi harus dapat bersaing dengan produk lokal.

Pemilihan Habsyah

Terdapat beberapa faktor yang membuat Rasulullah memilih Habsyah sebagai tempat hijrah pertama.

1. Keadilan sosial dan undang-undang.

- Habsyah mempunyai seorang raja, yaitu Najasyi, yang baik dan taat terhadap ajaran Nabi Isa. Beliau memperjuangkan keadilan sosial dan undang-undang negara.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Kompetisi di Zaman Nabi

"Bagaikan cendawan tumbuh setelah hujan."

Kompetensi Kota Thaif

Setelah kaum Hawazin tewas di Hunain, Rasulullah memerintahkan agar tentara Islam bergerak ke Kota Thaif untuk memerangi pasukan dan sekutu kaum Thaqif dan Hawazin yang bersembunyi di sana. Kali ini, tentara Islam dipimpin oleh Khalid bin Walid.

Sementara itu, tentara Hawazin bersiap mempertahankan benteng mereka. Serangan pertama tentara Islam dibalas dengan serangan anak panah oleh tentara Hawazin dengan bertubi-tubi.

Kemudian, Rasulullah memerintahkan agar menebang pohon-pohon di sekeliling benteng itu untuk memancing



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Rasulullah pernah berkata:

“Janganlah kamu berburuk sangka karena berburuk sangka itu adalah sedusta-dustanya omongan,” (HR Bukhari Muslim).

“Kaum lelaki yang paling dibenci Allah adalah orang yang sering menaruh dendam (buruk sangka),” (HR Bukhari dan Muslim).

Perspektif Bisnis

Prasangka baik adalah prasyarat komunikasi yang baik dengan pelanggan/konsumen. Bagi seorang pengusaha, pelanggan/konsumen harus dilayani dengan baik dan bersungguh-sungguh. Di Jepang, mereka melayani pelanggan/konsumen seperti dewa, sedangkan di Barat mereka menganggap pelanggan seperti raja. Kata-kata “Pelanggan selalu benar” memberi metode terhadap bisnis dalam melakukan proses perbaikan secara terus-menerus.

Dalam satu hadis disebutkan:

“Siapa saja yang beriman kepada Allah dan Hari Kiamat maka harus dia memuliakan tamu/pelanggannya,” (HR Bukhari dan Muslim).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

- **Kepastian Garansi**

Sebagian pelanggan juga mementingkan kepastian garansi, seperti tempat *service* untuk mendapatkan jaminan, misalnya selama tiga tahun. Pelanggan/konsumen akan setia jika produk yang mereka beli mampu bertahan lebih kurang 5-6 tahun.

- **Komunikasi langsung dan tidak langsung**

Komunikasi tidak langsung: Alasan utama pelanggan/konsumen lari menjadi sangat banyak. Proses pembelian menjadikan pelanggan/konsumen bosan terutama bagi mereka yang mementingkan waktu.

Komunikasi langsung: Salah satu penyebabnya adalah penjelasan penjual yang kurang meyakinkan pelanggan terhadap sebuah produk. Contohnya, seorang agen asuransi syariah gagal menjelaskan manfaat asuransi syariah yang ia tawarkan ke calon konsumen. Hal ini menyebabkan pelanggan beralih kepada produk asuransi konvensional.

- **Keuangan**

Keuangan adalah faktor dari dalam diri pelanggan/konsumen. Daya beli pelanggan/konsumen bergantung kepada pendapatan yang mereka peroleh. Kegagalan penjual menentukan harga produk di pasar berdasarkan tingkat pendapatan pengguna/konsumen, menyebabkan pengguna atau konsumen mempunyai daya beli yang terbatas dan akan beralih kepada produk yang lebih murah, tetapi berkualitas.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



bagian

6

*Branding
Berdasarkan
Sunnah*



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

bermerek Gucci atau Coach dibandingkan produk tas tangan yang dijual di Tanah Abang?

Jawabannya ada pada kaum wanita, yaitu karena kualitas dan kesetiaan terhadap merek.

Oleh karena itu, sebagai pengusaha, Anda harus merencanakan dengan matang cara meningkatkan ekuitas merek di pasar. Berikut adalah cara memopulerkan merek (*branding*) sebuah produk baru.

Memilih Nama Merek





You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Allah menyebut tentang golongan Hawariyun sebagaimana firman-Nya:

“Hai orang-orang yang beriman, jadilah kamu penolong (agama) Allah sebagaimana Isa bin Maryam telah berkata kepada pengikut-pengikutnya yang setia, ‘Siapakah yang akan menjadi penolong-penolongku (untuk menegakkan agama) Allah?’ Pengikut-pengikut yang setia itu berkata. ‘Kamilah penolong-penolong agama Allah.’ Lalu segolongan dari Bani Israil beriman dan segolongan lain kafir; maka Kami berikan kekuatan kepada orang-orang yang beriman terhadap musuh-musuh mereka, lalu mereka menjadi orang-orang yang menang,” (QS As-Shaff [61]: 14).

Jadilah Seperti Abu Bakar: Asisten yang Selalu Mementingkan Kesetiaan

Abu Bakar adalah sahabat yang sangat taat kepada Rasulullah. Ketaatan Abu Bakar dinyatakan oleh Allah dalam Surah At-Taubah ayat 40, berkenaan dengan pertolongan Allah kepada dua hambanya yang sedang bersembunyi di Gua Thur.

Selain Abu Bakar, Rasulullah juga melantik Huzaifah Al-Yamani sebagai pembantu dalam menjaga rahasia beliau. Huzaifah dianugerahkan Allah keahlian membuat keputusan yang tepat dan cepat, selain dipercaya untuk menjaga rahasia. Di antara hal yang menjadi rahasia itu adalah daftar nama orang munafik yang berpura-pura memeluk agama Islam.

Dalam bisnis, tugas-tugas pendokumentasian dan sistem inventaris sangat memerlukan seorang yang setia dan dapat dipercaya untuk melancarkan urusan direksi. Pekerjaan asisten



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Branding Khalifah

Ketika pemerintahan Islam semakin kuat keberadaannya, Rasulullah memberi waktu kepada seluruh pemimpin kabilah dan negeri yang ada untuk mengutus utusan agar dapat menentukan nasib mereka sendiri sebelum negara Islam menentukan nasib mereka.

Tahun itu dinamakan dengan Tahun Perutusan. Menurut Ibnu Ishak, tatkala Rasulullah berhasil menaklukkan Mekah dan setelah Perang Tabuk dan Perang Tsaqif, berduyun-duyun orang-orang datang bertemu Rasulullah dari segenap penjuru untuk memeluk Islam.

Strategi *Murunnah* (Adaptasi)

Strategi ini digunakan oleh Nabi untuk mengatur sebuah kawasan yang berlainan budaya dan struktur politik. Strategi ini mementingkan:

- budaya lokal;
- struktur politik;
- sumber daya alam.

Kunci Sukses:

1. Memenuhi kebutuhan dan cita rasa penduduk setempat.
2. Kelebihan produk dan penawaran harga berdasarkan pasar lokal.
3. Mencapai target penjualan.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Perspektif Bisnis

Rekrutmen individu untuk bekerja dalam sebuah perusahaan harus dipilih berdasarkan kemampuan dan sifat amanah yang dimilikinya. Peristiwa di atas, terjadi saat Nabi Yusuf menakwil mimpi penguasa Mesir. Saat itu, keadaan ekonomi akan mengalami krisis selama tujuh tahun lamanya disebabkan musim kemarau. Namun, karena kebijaksanaan Nabi Yusuf yang melakukan penghematan gandum, dia berhasil membawa ekonomi Mesir keluar dari krisis pangan itu.

Dalam kitab Al-Jami' As-Shaghir dinyatakan hadis yang menganjurkan agar sebuah tugas diberikan menurut keahlian dan kelebihan yang terdapat pada diri seseorang.

Anas menjelaskan bahwa Rasulullah pernah berkata, *“Di kalangan umatku, orang yang paling besar kasih sayangnya adalah Abu Bakar. Orang yang paling keras membela kebenaran adalah Umar, yang benar-benar pemalu adalah Utsman. Orang yang paling baik membaca Al-Qur'an adalah Ubay bin Kaab, yang paling menguasai ilmu faraidh (pembagian harta pusaka) adalah Laid Sabit, yang mengetahui soal halal dan haram adalah Muadz bin Jabal. Setiap umat mempunyai orang yang dipercayai dan orang yang paling dipercayai di kalangan umatku adalah Abu Ubaidah Jarrah.”*

Proses Rekrutmen Pekerja

Proses ini harus dilakukan dengan teliti untuk menjamin komitmen dan kesetiaan di kalangan calon pekerja terhadap tujuan dan keamanan perusahaan. Dalam hal ini, Allah memerintahkan Rasulullah melakukan berbagai tahap untuk memilih karakter yang benar-benar layak, sebagaimana firman-Nya:



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Nabi bersabda:

“Berilah upah sebelum kering keringatnya dan beri tabulah upah itu sebagai hasil kerjanya.” (HR Baihaqi).

Definisi Upah

Upah atau gaji adalah pembayaran yang diberikan oleh majikan kepada pekerja atas usahanya terlibat dalam proses produksi.

Tip Menentukan Upah

Keadilan

Ayat Al-Qur'an di atas menjelaskan konsep keadilan dalam memberikan upah atau gaji kepada pekerja. Pekerja berhak mendapat upah atau gaji setelah lelah bekerja dalam waktu yang ditentukan melalui perjanjian yang disetujui antara majikan dan pekerja.

Timbal Balik

Al-Qur'an melarang manusia untuk berlaku zalim dengan memberi upah atau gaji di bawah tarif yang sewajarnya tanpa persetujuan pekerja. Begitu juga sebaliknya, pekerja tidak boleh memaksa majikan untuk menaikkan upah atau gaji jika kerja yang dilakukan tidak setimpal dengan apa yang diusahakan.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

- Al-Qur'an sebagai sumber rujukan tertinggi;
- kebebasan dan hak-hak kemanusiaan;
- iklim negara

Perspektif Bisnis

Sebagai sebuah organisasi bisnis, penerapan nilai-nilai produktif sangat penting untuk mewujudkan suasana yang kondusif. Budaya kerja yang baik mendorong peningkatan produktivitas sebuah organisasi.

Oleh karena itu, setiap organisasi bisnis harus mempunyai tata aturan yang lengkap dan jelas. Pada masa sekarang, terdapat banyak kasus yang melibatkan pekerja-pekerjanya, di antaranya:

- gangguan seksual di tempat kerja;
- diskriminasi ras dan jenis kelamin;
- stres dalam menjalani pekerjaan.

Strategi Membangun Suasana Produktif Disiplin Tentara Rasulullah

Sebelum berperang di Uhud, Rasulullah meluruskan barisan tentara Islam dengan berjalan kaki dan mempersiapkan para sahabat untuk berperang, kemudian berkata, “Majulah wahai fulan dan mundurlah fulan (untuk meluruskan barisan)” (*Al-Maghazi; Al-Waqidi*). Namun, ketergantungan terhadap pihak penguasa ataupun perintah saja, tidak menjamin suasana yang produktif. Majikan harus memvariasikan berbagai cara untuk mewujudkan suasana kerja yang produktif.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Perspektif Bisnis

Budaya setiap negara dan bangsa berbeda satu sama lain. Jika kita menghadiri jamuan di negara Barat, mereka lebih nyaman makan dengan berdiri untuk melakukan lobi, melebarkan jaringan, dan berkenalan dengan tamu lain. Sementara itu, di negara Arab, ketika bertemu dengan sesama lelaki mereka akan bersentuhan pipi dan berpelukan satu sama lain.

Dalam bisnis, pengetahuan tentang budaya setempat (*cross-culture*) sangat penting untuk meminimalkan risiko salah paham atau penolakan terhadap produk yang dipasarkan. Sun Tzu juga meletakkan strategi pertama dalam bukunya *Art of War* (seni perang), yaitu “Ketahui Kedudukan Daerah Anda (*Know Your Terrain*).”

4 Hal Utama dalam Memahami Perbedaan Demografi dalam Organisasi dan Masyarakat

1. Memahami Struktur
Memfokuskan kepada tanggung jawab dan jabatan yang terdapat dalam sebuah organisasi atau masyarakat setempat.
2. Memahami Politik
Memberi fokus terhadap pengaruh (kekuasaan) dan kesatuan yang dapat memengaruhi sebuah keputusan dalam sebuah organisasi atau masyarakat.
3. Memahami Keinginan
Memberi perhatian terhadap keinginan, kritik, dan saran dari kelompok tertentu, seperti golongan pekerja atau staf ahli (*top management*).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

"Sebaik-baik wanita adalah
jika kamu memberinya
sesuatu, dia berterima kasih
kepadamu. Jika kamu tidak
memberinya apa-apa (karena
masalah), dia bersabar. Yang
dapat menggembirakan
hatimu apabila kamu melihat
kepadanya dan patuh
kepadamu apabila kamu
mengurungnya."

—HR Bukhari dan Muslim



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Namun, kaum Yahudi berpaling dan kembali bergabung dengan tentara musuh untuk mengepung umat Islam saat ditawarkan harta rampasan yang banyak. Akibatnya adalah kubu umat Islam terdesak oleh serangan pihak musuh karena semua tentara Islam berpusat di bagian pintu kota untuk menghadapi serangan pihak musuh.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Keangkuhan Pendeta Hercules

Saat berita Nabi Muhammad disampaikan oleh Abu Sofyan yang sedang berdagang di Syam kepada Raja Hercules, Raja Romawi itu tidak menyangka nabi yang disebut dalam Kitab Taurat dan Injil telah lahir di Tanah Arab.

Hercules meminta utusan Nabi, Dihyah, menyampaikan surat itu kepada Safatir, Ketua Pendeta Nasrani. Setelah membaca surat itu, Safatir mengumpulkan pendeta-pendeta yang ada dan membuktikan keyakinannya kepada Allah dan Nabi Muhammad sebagai rasul-Nya. Kemudian, Safatir dibunuh oleh pendeta-pendeta yang lain karena takut penganut Nasrani meninggalkan agama mereka.

Perspektif Bisnis

Pemilihan rekan kongsi ataupun kerja sama antara perusahaan adalah proses yang rumit. Pihak direksi harus memikirkan soal pembagian keuntungan (*profit ratio*), sumbangan modal (*capital ratio*), struktur organisasi dan beberapa tindakan jika terjadi pembubaran (*dissolution*).

Dalam mencari rekan dagang, terdapat beberapa faktor yang harus diperhatikan agar dapat mendatangkan kebaikan pada masa depan.

1. Teknologi dan prasarana yang dimiliki.
2. Sumber produksi yang mencukupi.
3. Kekuatan merek dalam pasar.
4. Laporan keuangan yang stabil.
5. Prestasi penjualan bulanan dan tahunan



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Harta yang Wajib Dibelanjakan

"Orang tamak selalu rugi, bagai anjing dengan bayang-bayang."

Falsafah Bisnis Nabi

Allah berfirman:

"Bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah rezeki Allah,"
(QS Al-Jumuah [62]: 10).

Allah juga berfirman:

"Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba,"
(QS Al-Baqarah [2]: 275).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

ketika golongan miskin itu mendapatkan untung, mereka terpaksa harus membayar sebagian dari keuntungan mereka untuk melunasi utang termasuk riba tadi. Pada akhirnya, si kaya juga memperoleh keuntungan dari hasil riba yang dibayar oleh golongan miskin.

Allah berfirman:

“(Yaitu) orang-orang yang menafkahkan (hartanya), baik di waktu lapang maupun sempit, dan orang-orang yang menahan amarahnya dan memaafkan (kesalahan) orang. Allah menyukai orang-orang yang berbuat kebajikan,” (QS Ali Imran [3]: 133).

Ayat di atas menerangkan kepada kita tentang konsep *take & give* yang dijamin oleh Allah. Apakah ada manusia di dunia menjadi miskin akibat terlalu banyak bersedekah atau berzakat?

Dalam penegasan yang lain, Allah juga berfirman:

“Hai orang-orang yang beriman, belanjakanlah (di jalan Allah) sebagian dari rezeki yang telah Kami berikan kepadamu sebelum datang hari yang pada hari itu tidak ada lagi jual-beli dan tidak ada lagi syafaat. Dan orang-orang kafir itulah orang-orang yang zalim,” (QS Al-Baqarah [2]: 254).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Kekuatan Seribu Dinar

"Kekuatan seseorang terletak pada hatinya."

Jihad Bisnis

"Orang-orang yang bertakwa kepada Allah niscaya akan dibukakan Allah baginya jalan keluar. Dan memberinya rezeki dari arah yang tiada disangka-sangkanya. Dan orang-orang yang bertawakal kepada Allah niscaya Allah akan mencukupkan (keperluan)nya. Sesungguhnya, Allah melaksanakan urusan yang (dikehendaki)Nya. Sesungguhnya, Allah telah mengadakan ketentuan bagi tiap-tiap sesuatu," (QS Ath-Thalaq [65]: 2-3).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

dalam aspek perdagangan. Setelah memeluk Islam, atas karunia rezeki dan berkat Allah, bisnisnya semakin maju. Abdurrahman bin Auf dikenal sebagai pengusaha yang berhasil di Kota Madinah.

Pengorbanan Ketika Hijrah

Ketika Rasulullah mengumumkan kebenaran hijrah kepada kaum muslimin, Abdurrahman bin Auf diuji dengan kecintaannya pada Islam atau dunia. Kaum musyrikin Quraisy mengancam merampas semua hartanya jika dia turut bersama dalam hijrah. Namun, demi kecintaan dan ketakwaan kepada Allah, Abdurrahman bin Auf memilih berkorban dengan berhijrah ke Madinah dengan membawa sehelai baju tanpa membawa harta apa pun.

Mulai dari Nol

Saat tiba di Madinah, Nabi Muhammad saw. mempersaudarakan Abdurrahman bin Auf dengan Saad bin Rabik, seorang hartawan di Madinah. Saad bin Ar-Rabik menawarkan kepada Abdurrahman bin Auf, “Aku adalah salah satu orang yang memiliki harta yang banyak di Yatsrib (Madinah). Dengan itu, aku akan membagi sebagian kebun-kebun untuk kamu miliki. Aku juga mempunyai dua orang istri. Engkau pilihlah dan menikahlah dengannya setelah aku menceraikannya.”

Namun, Abdurrahman bin Auf menolak tawaran itu dengan cara yang baik, “Semoga Tuhan memberkati harta dan keluargamu. Aku hanya meminta agar engkau menunjukkan aku, di mana pasar?”



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Saluran Takaful

Takaful adalah sistem alternatif dari asuransi konvensional pada hari ini. *Takaful* adalah suatu bentuk *ta'awun*, yaitu tolong menolong di kalangan orang yang susah dan memerlukan.

Takaful Menurut Syariah

Konsep ini sudah terwujud pada zaman Nabi Muhammad saw. *Takaful* dilakukan berlandaskan asas bisnis, tanggung jawab, tujuan kebaikan dan kesetaraan. Konsep ini juga dinyatakan dalam Al-Qur'an yang bermaksud, "*Tolong-menolonglah kamu membuat kebaikan dan janganlah kamu tolong-menolong dalam berbuat kejahatan,*" (QS Al-Maidah [5]: 2). Nabi juga pernah berkata kepada seorang yang meninggalkan untanya di hutan. "*Ikatlah unta itu dan bertawakal kepada kuasa Allah.*" (Hadis). Hadis tersebut menerangkan pentingnya manajemen risiko. Berdasarkan kaidah fikih, konsep *takaful* terletak di bawah kategori *darar yuzal* yang artinya sesuatu yang membawa kerugian dihilangkan dengan tindakan susulan untuk mengatasinya.

Konsep *Takaful* mengandung dua asas.

- *Tabarru*: semua pihak setuju untuk menyalurkan sumbangan bagi yang memerlukan.
- *Wakaf*: sumbangan harta untuk kepentingan umat.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Perspektif Bisnis

Ilmu pengetahuan berkenaan halal dan haram adalah hal yang harus dipelajari sebelum berkecimpung dalam bidang perniagaan. Khalifah Umar memberi nasihat.

“Jangan kamu berniaga di pasar kami, kecuali kamu mendalami ilmu agama tentangnya,” (HR Turmudzi).

Fikih Bisnis (Muamalat)

Segala Transaksi Adalah Dibolehkan, kecuali Ada Sesuatu yang Mengharamkannya

Nabi Muhammad saw. diutus ke tengah kaum yang mata pencahariaannya adalah berdagang. Islam meletakkan garis panduan berdagang untuk menjamin keadilan menurut perintah Allah karena hukum bisnis tidak sama seperti pelaksanaan akidah yang memerlukan transformasi secara menyeluruh dan drastis seperti meruntuhkan berhala yang terdapat di Kabah sewaktu pembukaan Kota Mekah. Bisnis dibolehkan selama tidak bertentangan dengan syariat.

Menurut kaidah fikih, “Hukum asal dalam semua hal adalah halal, kecuali terdapat dalil yang menyatakan pengharamannya.”

Konsep *Iwad*

Menurut Prof Dr Saiful Azhar Rosli (2001), *iwad* adalah konsep *countervalue* praktik riba. Konsep ini membedakan antara keuntungan yang diambil berdasarkan pinjaman (atas



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Imam Hambali: Pembeli dibolehkan untuk membatalkan jual beli karena terjadi *ghubun* atau kecurangan dalam kontrak jual beli itu.

Syarat yang Tidak Adil

Syarat jual beli yang disepakati antara kedua belah pihak adalah dibenarkan (QS An-Nisa [4]: 29). Islam mementingkan keadilan antara penjual dan pembeli. Oleh karena itu, segala syarat yang ditetapkan harus bersifat adil dan tidak *jeorpedize* (mempunyai dua transaksi dalam satu kontrak).

4

Empat Syarat Jual-Beli

1. Dalam transaksi jual beli

- Pihak yang terlibat.

Pihak yang terlibat berjumlah lebih dari satu orang dan mempunyai kapasitas sehat akal dan pikiran serta mampu berpikir.

- Akad.

Penerimaan tawaran itu harus terjadi pada satu sesi yang jelas dan tidak terganggu.

- Subjek.

Subjek harus memiliki nilai, kaidah pengiriman, tanggal kadaluarsa, serta harga dan spesifikasinya harus diketahui oleh kedua belah pihak.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Dalam hadis yang lain, Nabi bersabda:

“Jauhilah tujuh dosa besar, yaitu syirik, sihir, membunuh tanpa hak, riba, memakan harta anak yatim, lari dari medan perang (karena takut), dan menuduh perempuan suci berzina (tanpa saksi),”(HR Bukhari dan Muslim).

Perspektif Bisnis

Riba adalah hal yang diharamkan oleh Allah dan Rasul-Nya. Setiap Muslim seharusnya mengetahui konsep bagaimana sebuah transaksi itu bisa dikategorikan sebagai riba. Hal ini sesuai dengan peringatan Allah dalam QS Al-Baqarah [2]: 278 tentang ancaman bagi mereka yang masih mengamalkan riba sebagai salah satu sumber pendapatan mereka untuk memerangi Allah dan Rasul-Nya.

Tiga Faktor Diharamkannya Praktik Riba

Faktor Pertama

Allah memberi peringatan terhadap keunggulan sedekah dengan membandingkan keburukan riba untuk mendidik moral umat Islam terhadap praktik riba (QS Ar-Rum [30]:39).

Faktor Kedua

Allah mensyariatkan pengharaman riba setelah hijrah Rasulullah ke Madinah (QS Ali Imran [3]: 130).

Faktor Ketiga

Islam menyediakan cara alternatif untuk menghindari praktik riba, yaitu bisnis dan aktivitas perdagangan. (QS Al-Baqarah [2]: 275–280)



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

- Sama timbangannya berdasarkan hadis riwayat Bukhari dalam Kitab *Al-Buyu'* yang menyebut kurma *khaibar* (kurang kualitas) dan kurma *janib* (berkualitas) harus ditukar berdasarkan timbangannya.
- Pertukaran dalam satu waktu karena berkaitan dengan nilai pertukaran emas.

Mengurus Riba di Bank Konvensional

Nabi pernah bersabda, “*Siapa saja yang mengumpulkan uang haram dan kemudian bersedekah dengannya (membuat kebajikan) maka tidak ada satu pun ganjaran kebaikan untuknya,*” (HR Hakim).

Dalam sebuah peristiwa, Abu Bakar pernah bertaruh untuk membuktikan bahwa kata-kata Nabi Muhammad saw. tentang kemenangan Islam atas Romawi adalah benar. Setelah Islam mengalahkan Romawi, beliau mendapatkan hasil taruhannya itu. Nabi Muhammad saw. pun bersabda:

“*Uang ini kotor (karena hasil judi), sedekahkan ia,* (HR Abu Dawud dan Al-Baihaqi).

Cara terbaik mengelola hasil riba atau bunga di bank konvensional adalah dengan menyedekahkan harta itu tanpa mengharapkan pahala. Ini adalah fatwa dari Syeikh Atiyyah Saqar, mantan Ketua Lajnah Fatwa Al-Azhar (Lihat *Halal dan Haram dalam Keuangan* oleh Ust Zaharuddin Abd Rahman). Cara ini juga didukung oleh Dr. Yusuf Al-Qaradhawi dalam bukunya *Fatawa Al-Mu'asarah* (fatwa kontemporer).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Konsep Bisnis dalam Islam

***Ijarah* (Prinsip untuk Bisnis Penyewaan dan Pengelolaan Sumber Daya Manusia)**

Ijarah mengandung arti penyewaan ataupun penawaran dari penggunaan suatu harta (*usufruct*). Dalam Al-Qur'an, terdapat beberapa ayat yang menyebutkan hal *ijarah* seperti dalam surah Al-Baqarah [2]: 233, Ath-Thalaq [65]: 6 dan Az-Zukhruf [43]: 32. Dalam hadis, juga disebutkan apabila kita menggaji seseorang, perlu memberi tahu jumlah upahnya, (HR Muslim, Jilid 3, Hadis 1510, 1511 dan 1512).

Sebagai contoh, *ijarah* dalam bisnis rental mobil. Pengguna mendapatkan kemudahan dari mobil tersebut, sedangkan si pemilik akan mendapat bayaran atas pelayanannya itu. Dengan kata lain, penyewa mempunyai hak penggunaan harta itu, tetapi bukan hak milik. *Ijarah* hanya berkisar kepada harta yang bisa dipakai (digunakan atau *perishable*).



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

eceran berhak membatalkan kontrak atau meminta uangnya dikembalikan.

- Produk tidak melibatkan benda riba, seperti emas yang memerlukan pertukaran segera dan pada nilai yang sama.

Tawliyah (Prinsip untuk Bisnis Pemegang Amanah)

Pelantikan agen sebagai penjual untuk menawarkan produk kepada pembeli dengan harga asli tanpa penambahan (*non profit sale*). Ini adalah bisnis yang berasaskan kepercayaan dan *amanah* antara pembeli dan penjual.

Wakalah (Prinsip untuk Bisnis yang Melibatkan Agen, Freelance dan Pelayanan)

Wakalah adalah sebuah kontrak dari seorang yang memberikan kepercayaan kepada orang lain sebagai wakilnya untuk suatu urusan yang sesuai dengan syariat. Wakil atau agen tadi berhak untuk mendapatkan komisi sesuai kontrak yang dibuat. Contoh bisnis ini adalah seperti halnya menyewa seorang *broker* saham ataupun pengacara di pengadilan.

Syarat-Syarat

- *Muwakkil* (orang yang melantik) perlu mempunyai hak milik terhadap produk yang mau dijualnya. Dia juga harus sehat jasmani dan ruhaninya (tidak gila) untuk menggunakan kontrak *wakalah*.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

indeks

A

Abbas, 56, 58, 79, 128, 134,
213, 221, 270, 277, 384

Abdullah bin Abu Bakar, 48

Abdullah bin Abu Hamzah,
188

Abdullah bin Huzaifah, 259

Abdullah bin Jaafar, 142

Abdullah bin Jahsy, 211, 212

Abdullah bin Mas'ud, 79

Abdullah bin Rawahah, 58

Abdullah bin Zaid, 203, 204

Abdul Muthalib, xx, 7, 8, 134

Abdul Nasih Ulwan, 24

Abdul Razak, 6, 39

Abdul Razak Abdul Ghani, 6

Abdul Yalil, 266

Abid bin Julandi, 259

Abrahah, 282

Abu Bakar, 20, 42, 48, 49,

56, 57, 58, 59, 66, 107,
121, 122, 172, 173,
174, 221, 233, 294,
306, 339, 349, 375

Abu Dawud, 39, 122, 131,
133, 143, 144, 145,
161, 188, 296, 313,
322, 375

Abu Dzar Al-Ghiffari, 171

Abu Hurairah, 111, 127, 129,
133, 184, 210, 295, 367

Abu Jahal, 233, 234

Abu Lubabah, 317

Abu Musa al-Asy'ari, 157

Abu Sufyan, 107, 213, 228,
241

Abu Thalib, xii, xxi, 8, 10, 27,
33, 115, 217

Abu Ubaidah, 107, 240, 306

Acquirer, 101
 Ahludz Dzimmah, 168
 Akad, 365, 382
 Akidah, 129
 A'la bin Hadrami, 259
 Al-Amin, 39, 292
 Al-Arqam bin Abi Al-Arqam, 67
 Ali bin Abi Thalib, 46, 127, 161, 171, 317, 322
 Al-Mawardi, 62
 Al-Muwatta', 362
 Anas bin Malik, 136, 158, 166, 353
 An-Nadawi, 197
 Anshar, 40, 42, 57, 58, 107
 Antiquorum, 283
 Aqabah, 41, 47, 215, 255, 256
 Arab, xii, xx, xxi, xxii, 3, 19, 30, 55, 88, 92, 107, 108, 116, 119, 135, 152, 164, 183, 187, 211, 212, 217, 220, 226, 228, 259, 320, 332, 364, 366, 377
 Asma' binti Abu Bakar, 42

B

Backward, 252
 Badar al-Sughra, 211
 Bahrain, 31, 259
 Baiat Al-'Aqabah [1](#), 167

Bani Hanifah, 167
 Bani Hasyim, xii, 10, 69, 92, 115, 116, 217
 Bani Kalb, 167
 Bay' Al-'Inah, 101
 Bazan bin Sasan, 166, 319
 Behavior, 196
 Bilal bin Rabah, 204
 bisnis kontemporer, xv
 Brainstorming, 111
 Branding, xix, 285, 288, 298, 299, 300
 Branding Khalifah, 299
 Byzantium, 4

C

Cina, 235, 255
 Click-Only, 234, 237
 Commitment, 141
 Customer, 276

D

Darul Arqam, 68, 69, 70
 Distinctive Starbucks Experience, 208

E

Echos, 209
 E-commerce, 234
 Egaliter, 146
 Eksploitasi, 7
 Entrepreneur, 6, 394

F

Fathonah, 6
Fatwa, 90, 114, 375
Fenomena Logis, 175
fisabilillah, xv
Fitting Strategy, 197
Forward, 252

G

Genting Highland, 30
Ghanimah, 56
Gharar, 362, 363
Gharm, 361
Ghasasinah, 253

H

Habsyah, 39, 257, 258, 259
Hadramaut, 31, 325
Hakim bin Hizam, 181
Halaqah, 147
Halimatussa'diah, xxi
Hasan Al-Banna, 39, 80
Hasan bin Sabit, 3, 329
Hedging, 114
Hudaibiyah, xvii, 87, 89, 92, 106, 219
Husnuzhan, 145

I

Ibnu Abbas, 56, 79, 128, 134, 221, 270, 277, 384
Ibnu Kasir, 62

Ibnu Mardawaih, 62
Ijarah 'Amal, 382
Ijarah Manfaat, 382
Ijtihad, 257
Imam Zahri, 39
Irak, 4
Iran, 4
Istanbul, 4
Istiqamah, 46
Itsar, 146

J

Jihad, 325, 345, 351
Joint Venture, 330
Jorasy, 39
Jordania, 8
Jumatul-Jandal, 351

K

Ka'bah, iv
Khiyar, 362
Khuzaah, 107
Konsep Bashira wa Nazira, 64
Konsep Iwad, 360
Konstantinopel, 4, 248

L

Law of Attraction, 144
Liabilitas, 361

M

Ma'amar, 39

Madinah, 3, 37, 41, 42, 45,
 66, 85, 87, 88, 107,
 109, 164, 172, 197,
 201, 202, 211, 217,
 222, 226, 227, 251,
 255, 256, 288, 315,
 327, 350, 351, 353, 370
 Madinah Al-Munawarah, 288
 Majusi, 4
 Makhul, 280
 Marketing, xviii, 164, 179,
 392, 393
 Market Intelligence, 229
 Market leader, 222
 Mekah, xx, 19, 26, 31, 37, 41,
 44, 45, 47, 48, 67, 85,
 87, 88, 89, 106, 107,
 108, 109, 144, 171,
 172, 182, 186, 195,
 211, 213, 216, 217,
 219, 221, 233, 240,
 241, 256, 271, 299,
 349, 360
 Metode Kaizen, 318
 Michael H. Hart, 4
 Mu'adz bin Jabal, 157, 246
 Muamalat, xi, 360
 Muqabah, 24
 Muatabah, 24
 Mudharabah, 388, 389
 Mudlij, 212
 Muhajirin, 40, 42, 57, 107
 Muhasabah, 24

Mujahadah, 24
 Multi Level Marketing (MLM),
 164
 Muqauqis, 167, 259, 329
 Murabahah, 385
 Muraqabah, 24
 Musawah, 146
 Musyaqqar, 26
 Musyaratah, 24
 Musyarokah, 389
 Muwakkil, 386

N

Nabi Adam, 10, 233
 Nabi Ibrahim, 10, 59, 233
 Nabi Isa, 28, 147, 153, 257,
 293
 Nabi Ismail, 10
 Nabi Lut, 10
 Nabi Musa, 10, 85, 175, 309
 Nabi Nuh, 40, 59
 Nabi Yusuf, 117, 306, 308
 Najash, 367
 Najasi, 152, 220
 Nakhlah, 76
 Nasibin, 76
 Nazat, 31
 Negeri Syam, xxi

O

Offensive Strategy, xviii
 Outsourcing, xix, 325, 327

P

Palestina, 8, 233
 Pathos, 153
 Perang Ahzab, 327, 351
 Perang Badar, 61, 211, 317, 351
 Perang Hunain, 244
 Perang Khaibar, 321
 Perang Khandak, 222, 226, 230
 Perang Mu'tah, 251, 253
 Perang Parit, 226
 Perang Tabuk, 299, 351, 352
 Perang Tsaqif, 299
 Perang Uhud, 66, 250, 351
 Perjanjian Aqabah I & II, 41
 Persia, 4, 227, 229, 259
 Piagam Madinah, 315
 Positioning, xix, 194, 198, 287, 288, 292, 293
 Power of One, 271
 Profitability, 276
 Public Relation (PR), xviii, 163

Q

Quraisy, iv, xii, xx, 19, 31, 39, 41, 49, 68, 69, 87, 88, 92, 106, 108, 109, 115, 116, 119, 171, 211, 212, 213, 219, 220, 226, 230, 258, 271, 292, 349, 350

R

Rabbul Mal, 356
 Raja Ailah, 224
 Raja Al-Munzir bin Sawi, 259
 Raja Jaifar bin Julandi, 259
 Raja Najasyi, 153, 258, 259
 Raja Parsi, 259
 Rapport, 141
 Reinforcement, 250
 Research & Development, 216
 Resources, 394
 Respect, 140
 Riba, xix, 176, 369, 370, 371, 372, 373, 374, 375
 Riba Fadha'il, 371
 Riba Nasi'ah, 371
 Romawi Timur, 4

S

Sa'ad bin Mu'adz, 58
 Secret Recipe, 171
 Shidiq, 5
 Shihir, 31
 sirah, iii, ix, xv, xvi, 42
 Sirah, xvi, 39, 68, 116, 157, 168, 171, 197, 244, 391, 392
 Sirah Nabawiyah, xvi, 116, 157, 168, 197, 244, 392
 Siti Aminah, xxi, 4
 Siti Aminah bin Wahab, xxi

Siti Khadijah, xxi
 Strategi franchise, 261
 Strategi Murunnah, 299
 subul, 160
 Sunah, xix, 92, 181, 285
 Sun Tzu, 267, 320, 394
 SWOT, 24, 64, 65, 112
 Syam, xxi, 8, 28, 39, 187, 211,
 332, 353, 389
 Syariah, 90, 101, 114, 355
 Syarikat Abdan, 390
 Syarikat amlak, 389
 Syarikat Inan, 390
 Syarikat Mufawadha, 390
 Syarikat uqud, 390
 Syarikat Wujud, 390
 Syeikh Yusuf Al-Qaradhawi,
 373
 Syiria, 8

T

Taaruf, 148
 Tabaqat Al-Kubra, 281
 Tabarru, 355
 Tablig, 5
 Tafahum, 149
 Tahamah, 39
 Tahun Gajah, xx
 Takaful, 149, 355, 356, 357
 Talaqqi, 186
 Talaqqi Al-Ghubbun, 186
 Tarbiyah Ruhiyyah, 24
 Tawliyah, 386

Top Down, 44

Tsun Zu, xvi

Turki, 4, 313

U

Uhud, 66, 250, 316, 351

Ultimate goal, 44

Umar bin Khathab, 4, 54, 67,
 169

Ummu Khultsum, 173

Usamah bin Zaid, 154

W

Wadiah, 357, 358

Wadiah yad amanah, 358

Wadiah yad dhamanah, 358

Wakaf, 355

Wakalah, 386, 387, 388

Website, 395

Y

Yahudi, 3, 74, 109, 169, 198,
 203, 227, 230, 255,
 266, 327, 328, 351, 372

Yahudi Khaibar, 227, 266

Yatsrib, 37, 45, 47, 48, 172,
 197, 198, 215, 288, 350

Z

Zakat, 74



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

JEJAK BISNIS RASUL

Nabi Dawud dikenal sebagai ahli pandai besi. Nabi Sulaiman terkenal sebagai raja dengan kekuasaan luas dan kekayaan melimpah. Nabi Nuh tangkas membangun kapal. Bagaimana dengan Nabi Muhammad saw.? Beliau adalah pebisnis hebat.

Bukan semata karena Muhammad saw. berasal dari suku dan keluarga besar pebisnis, sejak usia 10 tahun, ia sudah diperkenalkan oleh pamannya, Abu Thalib, dengan aktivitas bisnis. Dalam usia 20 tahun, beliau sudah menjalin kerja sama bisnis dengan Khadijah, seorang pengusaha Quraisy yang sangat kaya.

Bahkan, jejak-jejak *entrepreneurship* Muhammad tecermin juga dalam langkah dakwahnya semenjak ia diangkat menjadi nabi dan rasul. Lewat penelusuran jejak-jejak langkah (baca: *sirah*) Muhammad, penulis buku ini mencoba menggali prinsip-prinsip bisnis, di antaranya mengungkap hal-hal berikut.

- *Re-branding*. Nabi saw. mengubah Yatsrib menjadi Madinah.
- Pemasaran holistik. Strategi Rasulullah membagi empat pasukan dalam peristiwa Fathu Makkah.
- Visioner. Rasulullah menyetujui Perjanjian Hudaibiyah yang merugikan saat perjanjian itu ditandatangani, tetapi menguntungkan di masa yang akan datang.

Inilah buku yang wajib dimiliki siapa pun yang ingin menghadirkan Rasul dalam setiap langkah bisnisnya.

“... Buku ini benar-benar mengubah prinsip bisnis selama ini.”

— **Zamri Muhammad**

Konsultan Pemasaran Internet

“Buku yang wajib dimiliki oleh mereka yang ingin meneladani Nabi dalam setiap sisi kehidupan, tak terkecuali bisnis.”

— **Muhammad Nurul Iman**

Pengusaha



hikmah
POPULER

www.mizan.com

